

II

(Actos no legislativos)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2016/1328 DE LA COMISIÓN

de 29 de julio de 2016

por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto 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 (UE) 2016/1036 del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea ⁽¹⁾ («el Reglamento de base»), y en particular su artículo 9, apartado 4,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Medidas provisionales

- (1) El 12 de febrero de 2016, la Comisión Europea («la Comisión») impuso un derecho antidumping provisional 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 («China») y de la Federación de Rusia («Rusia») (a los que se aludirá conjuntamente como «los países afectados»), mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2016/181 de la Comisión ⁽²⁾ («el Reglamento provisional»).
- (2) La denuncia fue presentada el 14 de mayo de 2015 ⁽³⁾, a raíz de una denuncia presentada el 1 de abril de 2015 por la Asociación Europea del Acero («Eurofer» o «el denunciante»), en nombre de un grupo de productores que representaba más del 25 % de la producción total de la Unión de determinados productos planos de acero laminados en frío.
- (3) Según lo establecido en el considerando 19 del Reglamento provisional, la investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 2014 y el 31 de marzo de 2015 («el período de investigación» o «PI»). 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»).

1.2. Registro

- (4) Mediante el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 2015/2325 de la Comisión ⁽⁴⁾, la Comisión hizo que las importaciones del producto afectado originario y procedente de China y de Rusia estuvieran sometidas a registro. El registro de las importaciones terminó con la imposición de medidas provisionales el 12 de febrero de 2016.

⁽¹⁾ DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

⁽²⁾ 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 (DO L 37 de 12.2.2016, p. 1).

⁽³⁾ DO C 161 de 14.5.2015, p. 9.

⁽⁴⁾ 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).

- (5) La cuestión de la inscripción y de la posible aplicación retroactiva de los derechos antidumping en cuestión y las observaciones recibidas al respecto se detallan en el Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1329 de la Comisión ⁽¹⁾. El presente Reglamento se refiere únicamente a las observaciones recibidas de conformidad con las conclusiones provisionales sobre el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, así como a la posición definitiva de la Comisión sobre estas cuestiones.

1.3. Procedimiento posterior

- (6) Tras la comunicación de los hechos y consideraciones esenciales en función de los cuales se estableció un derecho antidumping provisional («la comunicación provisional»), varias partes interesadas presentaron observaciones por escrito para dar a conocer su opinión sobre las conclusiones provisionales. Se concedió una audiencia a las partes que lo solicitaron.
- (7) Un centro y comerciante de servicios siderúrgicos vinculado solicitó la intervención del Consejero Auditor en procedimientos comerciales («el Consejero Auditor») sobre la cuestión de las restituciones. El Consejero Auditor examinó la petición y respondió por escrito. Además, el 3 de mayo de 2016 se celebró una audiencia con el Consejero Auditor a petición de Eurofer.
- (8) La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria para establecer sus conclusiones definitivas. A fin de disponer de una información más completa en lo que respecta a rentabilidad, se pidió a los productores de la Unión incluidos en la muestra que facilitaran datos de rentabilidad correspondientes al período 2005-2010 con respecto a las ventas en la Unión del producto investigado. Todos los productores de la Unión incluidos en la muestra presentaron la información solicitada.
- (9) Para verificar las respuestas a los cuestionarios a las que se refiere el considerando 8, se realizaron inspecciones sobre el terreno de los datos que presentaron los productores de la Unión mencionados a continuación:
- ThyssenKrupp Germany, Duisburgo, Alemania
 - ArcelorMittal Belgium NV, Gante, Bélgica
 - ArcelorMittal Sagunto SL, Puerto de Sagunto, España
- (10) La Comisión informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales en función de los cuales tenía previsto imponer un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones en la Unión de productos planos de acero laminados en frío originarios de China y de Rusia y percibir definitivamente los importes garantizados por el derecho provisional («la comunicación definitiva»). Se concedió un plazo a todas las partes para formular observaciones acerca de la comunicación definitiva.
- (11) Se analizaron las observaciones presentadas por las partes interesadas y se tuvieron en cuenta cuando procedía.

1.4. Alegaciones relativas a la solicitud de información adicional, la verificación y la utilización

- (12) Tras la comunicación definitiva de la información, algunos productores exportadores presentaron observaciones con respecto al plazo concedido a los productores de la Unión para que facilitaran la información solicitada y pusieron en duda la exactitud de esos datos, así como su proceso de verificación. Estas partes dedujeron que la industria de la Unión podría no haber comunicado datos correctos y haberse beneficiado de un trato favorable, en detrimento de los derechos de otras partes a una investigación objetiva, imparcial y no discriminatoria. Según ellas, este presunto trato de favor a la industria de la Unión también quedaba patente por la laxitud de la Comisión cuando no se le facilitó determinada información importante (las partes se refirieron a las facturas que faltaban).
- (13) En cuanto a la alegación de trato favorable, se rechaza la alegación. La cuestión se refiere a la redacción del considerando 59 del Reglamento provisional. En dicho considerando se explica que para las transferencias internas no se emiten facturas, lo que se ajusta a las prácticas contables admisibles. No es que se permita a la industria de la Unión que no facilite la información solicitada.
- (14) Los mismos productores exportadores alegaron que la recogida y verificación de datos adicionales de los productores de la Unión había supuesto una discriminación contra los productores exportadores rusos que habían solicitado una segunda verificación.

⁽¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1329 de la Comisión, de 29 de julio de 2016, por el que se percibe el derecho antidumping definitivo sobre las importaciones registradas de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la República Popular China y de la Federación de Rusia (véase la página 27 del presente Diario Oficial).

- (15) En primer lugar, debe señalarse que es evidente que la Comisión, como autoridad investigadora, tiene derecho a solicitar datos adicionales cuando lo considere necesario y adecuado para su análisis, ya sea durante la fase provisional o durante la fase definitiva de la investigación. En el presente caso, como se explica en el considerando 154, la Comisión tenía buenas razones para solicitar estos datos adicionales y para verificarlos posteriormente. Las verificaciones se referían únicamente a los datos adicionales facilitados que no habían sido solicitados antes y garantizaban que los datos en los que la Comisión finalmente basó sus conclusiones eran fiables. En segundo lugar, los productores exportadores rusos solicitaron una segunda verificación verdaderamente relacionada con los mismos datos que fueron objeto de la verificación inicial, mientras que la segunda verificación en los locales de determinados productores de la Unión era necesaria para comprobar los datos adicionales mencionados en el considerando 8 y determinar si los derechos antidumping debían percibirse con carácter retroactivo. Por tanto, se rechazaron las alegaciones anteriores.

1.5. Producto afectado y producto similar

- (16) En los considerandos 21 y 22 del Reglamento provisional figura la definición provisional del producto afectado. Ninguna parte se manifestó respecto a la definición.
- (17) El producto afectado se define definitivamente como productos laminados planos de hierro o acero sin alear, o de otro tipo de acero aleado, excepto de acero inoxidable, de cualquier anchura, sin chapar ni revestir, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), clasificados actualmente 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 China y 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.
- (18) A falta de observaciones sobre el producto afectado y el producto similar, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 22 a 24 del Reglamento provisional.

2. DUMPING

2.1. China

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

- (19) Como se explica en el considerando 34 del Reglamento provisional, ninguno de los productores exportadores afectados por esta investigación solicitó el TEM.

2.1.2. País análogo

- (20) En el Reglamento provisional, se seleccionó a Canadá como país análogo apropiado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base.
- (21) Una parte interesada alegó que la diferencia entre los márgenes de perjuicio y de dumping planteaba dudas sobre la exactitud de los cálculos efectuados por la Comisión. La misma parte interesada alegó también que, si es objetivamente correcta, esta diferencia debería invalidar la elección de Canadá como país análogo, habida cuenta del nivel de precios del producto afectado en dicho país.

- (22) La Comisión confirma sus cálculos. Por otra parte, la Comisión recuerda que el país análogo se elige de entre los países en los que el precio de un producto similar se forma en circunstancias lo más parecidas posible a las del país de exportación. El nivel de los precios no constituye, en sí, un criterio de esta selección.
- (23) Habida cuenta de cuanto antecede, se rechaza la alegación de que Canadá no es un país análogo adecuado. La Comisión confirma el razonamiento expuesto en los considerandos 27 a 34 del Reglamento provisional y la elección de Canadá como país análogo, a tenor del artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base.

2.1.3. Valor normal

- (24) A falta de observaciones sobre la determinación del valor normal, se confirma lo expuesto en los considerandos 35 a 45 del Reglamento provisional.

2.1.4. Precio de exportación

- (25) En sus observaciones sobre el Reglamento provisional, un grupo de empresas señaló una incoherencia entre los cálculos de perjuicio y de dumping, que, a su entender, se debió a un error material cometido por la Comisión. Sin embargo, la Comisión determinó que la incoherencia se debía a un pequeño error material cometido por este grupo de empresas y que afectaba al precio de exportación. Este error material fue corregido por la Comisión.

2.1.5. Comparación

- (26) No habiéndose recibido ninguna observación por lo que se refiere a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, se confirma lo expuesto en los considerandos 49 y 50 del Reglamento provisional.

2.1.6. Márgenes de dumping

- (27) Debido al cambio en el precio de exportación mencionado en el considerando 25, se recalculó el margen de dumping de un grupo de empresas, lo que dio como resultado un ligero aumento. Este aumento también modifica el margen de dumping de las demás empresas chinas, pues dicho margen se basa en este grupo de empresas.
- (28) Los márgenes de dumping definitivos expresados como porcentaje del precio cif en frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Cuadro 1

Márgenes de dumping, China

Empresa	Margen de dumping definitivo (%)
Grupo Angang	59,2
Grupo Shougang	52,7
Otras empresas cooperantes	56,9
Todas las demás empresas	59,2

2.2. Rusia

2.2.1. Introducción

- (29) Tras la comunicación provisional, un productor exportador ruso rebatió la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base. Presentó nuevos datos para rebatir las constataciones descritas en el considerando 60 del Reglamento provisional, en las que la Comisión demostró que el productor exportador había notificado una cantidad vendida superior a lo que la producción permitía físicamente.
- (30) La Comisión organizó dos audiencias, en las que ofreció al productor exportador afectado la oportunidad de presentar sus observaciones y de exponer sus alegaciones.
- (31) Durante las audiencias, la Comisión subrayó que cualquier observación o explicación presentada tras la verificación solo puede aceptarse si los datos en los que se basa ya se han presentado o pueden estar vinculados a los datos presentados en la respuesta al cuestionario o durante la inspección *in situ* como muy tarde. El productor exportador no pudo fundamentar sus argumentos ni con la información que ya figuraba en su respuesta al cuestionario ni con la que figura en las pruebas recogidas sobre el terreno. Por tanto, se confirman las constataciones de la fase provisional que indujeron a la Comisión a aplicar el artículo 18 del Reglamento de base y que se establecen en los considerandos 60 y 61 del Reglamento provisional. Así pues, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, la Comisión estableció definitivamente el margen de dumping de la empresa en cuestión basándose en los datos disponibles.
- (32) Tras la comunicación final, un productor exportador indicó que fue objeto de un trato discriminatorio, en el contexto de la actual investigación antidumping, lo cual afectó a sus derechos procesales, incluidos los derechos de defensa. Este productor exportador alegó que la Comisión no aceptó la segunda verificación en los locales de su filial en Bélgica, mientras que sí se realizó una segunda verificación en los locales de los productores e importadores de la industria de la Unión. Por las razones expuestas en el considerando 15, debe rechazarse esta alegación.
- (33) Este productor exportador también señaló que la Comisión podría haber utilizado los precios de exportación de su comerciante/importador vinculado y los datos sobre el coste de fabricación del único productor exportador que cooperó plenamente con la Comisión. Con ello, la Comisión supuestamente podría haber evitado la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base, pues realizó la verificación de este comerciante/importador vinculado por separado y no planteó ningún problema en lo que respecta a su cooperación. Como se ha explicado anteriormente, el hecho de que el volumen global de ventas (tras deducir el uso cautivo y una vez ajustado por la variación de las existencias) notificado por el productor exportador superase las cantidades producidas no permitía a la Comisión llegar a la conclusión de que se habían notificado plenamente las ventas de exportación a la Unión. Por consiguiente, la Comisión rechazó la propuesta de la empresa de utilizar un conjunto de transacciones que solo pueden representar parcialmente las ventas totales a la Unión. Por consiguiente, la Comisión no hizo uso de ningún dato sobre los costes de producción, ya que no había ventas de exportación disponibles que se pudieran utilizarse para la comparación.
- (34) Dos productores exportadores presentaron observaciones sobre la realización de las inspecciones *in situ* y solicitaron a la Comisión que suspendiera la investigación mientras durase la investigación de sus alegaciones. En este contexto, los productores exportadores rebatieron la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base por parte de la Comisión. Además, el Ministerio de Desarrollo Económico de la Federación de Rusia solicitó que se suspendiera la aplicación de las medidas antidumping definitivas que debían imponerse hasta que las instituciones competentes de la Unión hubieran considerado debidamente la denuncia formal de los dos productores exportadores.
- (35) La Comisión observa que la verificación es una etapa del proceso de investigación que lleva a cabo la Comisión como autoridad investigadora. La Comisión explicó detalladamente las razones de fondo por las cuales decidió aplicar el artículo 18 del Reglamento de base. La aplicación del artículo 18 del Reglamento de base se basa en las pruebas escritas que las empresas hayan presentado a la Comisión, así como en la fiabilidad y la coherencia de dichas pruebas. Los productores exportadores tuvieron la oportunidad de ejercer plenamente su derecho de defensa a lo largo del procedimiento a través de la presentación de información y observaciones, de audiencias y de reuniones, entre ellas dos reuniones dedicadas específicamente a las cuestiones planteadas.
- (36) En cuanto a la solicitud de suspensión, la Comisión señala que la única base para la suspensión de cualquier medida impuesta con arreglo al Reglamento de base es el artículo 14, apartado 4. La Comisión señala además que no se cumplen las condiciones de suspensión establecidas en dicho artículo. Dicho artículo establece que solo podrán suspenderse las medidas en interés de la Unión si las condiciones del mercado han experimentado un cambio temporal en grado tal que el perjuicio tenga escasas posibilidades de volverse a producir como consecuencia de la suspensión. No hay indicios de que se cumplan estas condiciones en el caso que nos ocupa y

la Comisión destaca que no se han señalado tales circunstancias. Por el contrario, la investigación ha mostrado que se cumplen las condiciones para el establecimiento de medidas definitivas, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base. Por tanto, la Comisión rechaza esta solicitud.

2.2.2. Valor normal

- (37) Tras la comunicación provisional, un productor exportador rebatió el ajuste que la Comisión realizó en sus costes de producción de productos planos de acero laminados en frío, como se indica en el considerando 76 y se justifica en el considerando 80 del Reglamento provisional. No obstante, el productor exportador afectado no aportó ningún argumento que permitiera a la Comisión modificar su opinión de que los coeficientes de consumo de material comunicados por la empresa en su respuesta al cuestionario no eran adecuados para que la Comisión hiciera una evaluación precisa del coste de los materiales utilizados por la empresa para la producción de productos planos de acero laminados en frío. Por tanto, la Comisión desestimó esta alegación.
- (38) El mismo productor exportador alegó también que las pérdidas en relación con la liquidación de sus dos filiales en el extranjero deben quedar excluidas de la determinación de los gastos de venta, generales y administrativos. Además, alegó que dichos costes se habían contabilizado por duplicado en los costes de producción y en los gastos de venta, generales y administrativos. La Comisión revisó sus constataciones en consecuencia, puesto que las explicaciones que dio la empresa tras la comunicación provisional se basaban en información que se había presentado debidamente, bien en su respuesta al cuestionario o bien durante la visita de inspección o después de la misma.
- (39) Tras haber reconsiderado los gastos de venta, generales y administrativos, la Comisión constató que algunas ventas internas eran rentables. Esto permitió a la Comisión calcular el margen de dumping sobre la base de los propios gastos de venta, generales y administrativos y beneficios de la empresa. En la fase provisional, la Comisión no constató que las ventas internas fueran rentables y, por tanto, calculó el margen de dumping utilizando los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios procedentes de fuentes externas.
- (40) Dos productores exportadores expresaron su desacuerdo con la forma en que la Comisión había calculado sus gastos de venta, generales y administrativos según lo descrito en el considerando 75 del Reglamento provisional. Explicaron que la Comisión no debe considerar las pérdidas de la revaluación de los préstamos en moneda extranjera como parte de los gastos de venta, generales y administrativos, pues las empresas no soportaron de hecho ningún gasto, sino que solo revaluaron los balances utilizando el tipo de cambio del último día de su período de información financiera. La Comisión, remitiéndose tanto a las Normas Internacionales de Información Financiera como a los principios contables generalmente aceptados (PCGA) en Rusia no está de acuerdo con este argumento. Estas pérdidas fueron debidamente registradas en la contabilidad del productor y fueron soportadas durante el período de investigación. Por tanto, la Comisión desestimó esta alegación.
- (41) Tras la comunicación final, el productor exportador reiteró sus alegaciones sin aportar ningún nuevo dato sobre las pérdidas que se ponen en duda. Los productores exportadores hicieron referencia al Reglamento (CE) n.º 2852/2000 ⁽¹⁾ del Consejo (fibras sintéticas discontinuas de poliéster originarias de la India y de la República de Corea), en el que la Comisión rechazó el aumento neto de divisas incluido en los gastos de venta, generales y administrativos.
- (42) La Comisión observa que la situación real del caso mencionado por los productores exportadores es diferente. Como se explica en el considerando 34 del Reglamento (CE) n.º 2852/2000 del Consejo mencionado anteriormente, se constató que el beneficio obtenido con el cambio de divisas no estaba principalmente relacionado con la producción y las ventas.
- (43) Los productores exportadores no pusieron en tela de juicio la pertinencia de sus préstamos para el coste de producción del producto similar. Por tanto, la Comisión concluyó que las pérdidas estaban relacionadas con tales préstamos, que se utilizaban para financiar los activos fijos necesarios para producir el producto similar. En consecuencia, tales pérdidas deben tenerse en cuenta a la hora de determinar los gastos de venta, generales y administrativos de la empresa. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.
- (44) Una vez más, el productor exportador ruso reiteró su alegación tras la comunicación final adicional. Sin embargo, esta alegación va más allá de los aspectos concretos de la comunicación de información adicional. La Comisión mantiene la posición expresada en los puntos anteriores.

⁽¹⁾ Reglamento (CE) n.º 2852/2000 del Consejo, de 22 de diciembre de 2000, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de fibras sintéticas discontinuas de poliéster originarias de la India y de la República de Corea (DO L 332 de 28.12.2000, p. 17).

- (45) Un productor exportador puso en duda el método que la Comisión utilizaba para calcular el total de gastos de venta, generales y administrativos relativos a los comerciantes nacionales con el cual la Comisión utilizaba tales gastos como gastos notificados en relación con las ventas a clientes independientes en el mercado interno. La Comisión aceptó esta alegación y corrigió el cálculo definitivo. Dado que los gastos de venta, generales y administrativos no diferían significativamente de los que se utilizaban originalmente y solo afectaban a un número limitado de ventas, esta corrección no incidió en absoluto en el margen de dumping resultante.
- (46) Un productor exportador alegó que la Comisión había contabilizado por duplicado los costes de embalaje para establecer los costes de producción totales en la prueba de rentabilidad. La Comisión rechazó esta alegación. Según se detalla plenamente en la comunicación provisional, la Comisión suprimió los costes de embalaje de los gastos de venta, generales y administrativos antes de calcular los costes totales de producción.
- (47) Tras la comunicación final, los productores exportadores expresaron su desacuerdo con el método utilizado para calcular el valor normal. Alegaron que la Comisión utilizaba un porcentaje erróneo de los gastos de venta, generales y administrativos y que, al utilizar tales gastos únicamente respecto a las ventas rentables, la Comisión exageraba mucho el valor normal.
- (48) La Comisión lleva a cabo sus investigaciones de manera objetiva. El método utilizado para calcular el valor normal se utiliza de forma coherente en todos los casos en los que se cumplen los criterios pertinentes. La Comisión aplica el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, que exige que los importes correspondientes a los gastos de venta, generales y administrativos, y a los beneficios, se basen en las ventas en el curso de operaciones comerciales normales. La alegación de los productores exportadores de que se utilice el importe fijo de gastos de venta, generales y administrativos independientemente de que dichos gastos se refieran o no a ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales es contraria a esta disposición. Por tanto, la Comisión desestimó esta alegación.
- (49) Tras la comunicación final, uno de los productores exportadores planteó la cuestión de las anotaciones negativas que figuraban en la lista de las transacciones internas con respecto al cálculo del valor normal. El productor exportador explicó que dichas anotaciones se referían a correcciones de las facturas y se debían a la configuración de su sistema contable, en el que las correcciones de las facturas solo pueden efectuarse equilibrando totalmente la anotación inicial con su correspondiente anotación negativa. Alegó que el cálculo del valor normal por la Comisión no tuvo en cuenta la configuración específica de su sistema contable y que, por tanto, no era exacto.
- (50) La Comisión señala, en primer lugar, que, en contra de las instrucciones del cuestionario de la Comisión, el productor exportador consignó dichas correcciones en la lista como transacciones, en vez de notificar las anotaciones correctoras en la columna correspondiente del cuestionario de la Comisión. En segundo lugar, tras la comunicación final, el productor exportador proporcionó siempre, de hecho, un margen de dumping revisado, pero sin presentar una lista revisada de las transacciones internas ni un cálculo del dumping revisado. En tercer lugar, la Comisión observa que, en realidad, esta alegación se refiere a la calidad de los datos que el propio productor exportador presentó a la Comisión en el curso de la investigación. En cuarto lugar, el cálculo del valor normal, incluido el de la lista de transacciones internas, presentado por el productor exportador se comunicó debidamente en la fase provisional de la investigación. No obstante, en sus observaciones sobre la comunicación provisional el productor exportador no presentó observación alguna sobre este cálculo. En los cálculos de dumping comunicados finalmente se utilizó la misma lista de transacciones internas. El productor exportador no explicó las razones por las que no pudo plantear esta cuestión en una fase más temprana de la investigación.
- (51) A pesar de estas deficiencias en la forma de proceder del productor exportador en relación con esta cuestión, la Comisión, como autoridad investigadora objetiva e imparcial, analizó esta alegación y llegó a la conclusión de que, en efecto, el cálculo del valor normal debía corregirse para evitar una posible doble contabilidad. Tras la comunicación final, el exportador facilitó una clave según la cual podía filtrarse su lista de transacciones para excluir todas las correcciones y dejar solo las anotaciones finales. La Comisión aplicó a datos que habían sido verificados el método de corrección de la lista que propuso el productor exportador tras la comunicación final y, por tanto, aceptó la alegación en su totalidad.
- (52) La Comisión envió a todas las partes interesadas una comunicación final adicional, en la que les informaba sobre la aceptación de la alegación e invitaba a las partes a presentar sus observaciones.
- (53) A raíz de esta comunicación adicional, una parte alegó que dicha comunicación en realidad ponía aún más de relieve las deficiencias en la cooperación de los productores exportadores rusos. Esta parte también alegó que la comunicación de información adicional daba a entender en realidad que los conjuntos de datos adicionales podrían haberse ignorado y no deberían haberse aceptado. De hecho, la Comisión planteó la cuestión de la calidad de la información presentada y de la cooperación, pero en este caso concreto decidió que esta alegación podía aceptarse de forma objetiva.

- (54) Tras la comunicación adicional, el productor exportador ruso manifestó su acuerdo con el principio y el alcance de la corrección introducida en su margen de dumping por la Comisión.
- (55) El productor exportador alegó que había proporcionado la lista de transacciones internas junto con la respuesta al cuestionario. Este hecho no se pone en duda. Lo que se rebate es la calidad de dicha información. El productor exportador alegó también que no había proporcionado ninguna observación sobre dicha lista de transacciones tras la comunicación provisional porque el conjunto de datos no tenía incidencia alguna en el cálculo del margen de dumping. La Comisión observa que el productor exportador reiteró repetidamente alegaciones relacionadas con el método y con aspectos del cálculo que —en caso de haber sido aceptados por la Comisión (lo cual no ocurrió)— habrían inducido a la Comisión a utilizar el conjunto de datos. Por tanto, es esencial que la parte interesada garantice que el conjunto de datos comunicado en la fase provisional era correcto y que podía haber sido utilizado para el cálculo del margen de dumping. Si bien la empresa planteó la cuestión de las cancelaciones y de las varias anotaciones idénticas resultantes durante la inspección *in situ*, hasta la comunicación final no se hizo evidente la amplitud del problema, que queda demostrada también por el impacto en el cálculo del margen de dumping. Aunque la empresa alega que las anotaciones no son notas de crédito, la clave que permite identificarlas, facilitada por la propia empresa, se denomina número de nota de crédito. No obstante, la Comisión ha aceptado la alegación en su totalidad y la empresa no impugnó el nuevo cálculo del margen de dumping.
- (56) Un productor exportador alegó que la Comisión no incluyó en el cálculo de los gastos de venta, generales y administrativos los ingresos procedentes de la liberación de las reservas, que se hizo con anterioridad al período de investigación. Este productor exportador opina que la Comisión aplica un doble rasero y una valoración asimétrica en comparación con las pérdidas por revaluación de las divisas que incluyó la Comisión.
- (57) La Comisión señala que su enfoque es coherente. Entre los gastos de venta, generales y administrativos no figuran ni los ingresos ni los gastos que inciden en el beneficio de ese año concreto, sobre el que la Comisión constató que está relacionado con las operaciones del productor exportador en el extranjero. Este hecho se comunicó en la comunicación final y no fue rebatido por el productor exportador. Por tanto, la Comisión desestimó esta alegación.

2.2.3. Precio de exportación

- (58) La Comisión siguió investigando las ventas de uno de los productores exportadores a un comerciante no vinculado con sede en Suiza, como se describe en el considerando 84 del Reglamento provisional. La Comisión se dirigió tanto al productor exportador como al comerciante no vinculado e hizo sus propias investigaciones sobre el asunto, a fin de obtener más información sobre su relación.
- (59) En sus observaciones tras la comunicación provisional, Eurofer pidió a la Comisión que examinara detenidamente la relación entre el productor exportador y el comerciante suizo y que adaptara el cálculo adecuadamente en función de los resultados de dicho examen.
- (60) Tras evaluar los resultados de este examen, la Comisión decidió considerar que este comerciante suizo no estaba vinculado al productor exportador ruso. La Comisión no encontró elementos que demostrasen que las partes estaban vinculadas durante el período de investigación, por lo que rechazó esta alegación.
- (61) El productor exportador también presentó información adicional que permitió a la Comisión corregir las ventas a partes independientes de la Unión. El productor exportador había notificado anteriormente dichas ventas sobre la base de facturas internas en rublos rusos. Tales facturas reflejan su valor original en moneda extranjera, convertida utilizando el tipo diario de la empresa. La Comisión pudo establecer un vínculo entre esta nueva observación y la información comprobada sobre el terreno. Esta corrección ha causado una pequeña disminución del margen de dumping con respecto al cálculo provisional.
- (62) A raíz de la comunicación provisional, los productores exportadores rebatieron la aplicabilidad de los ajustes efectuados para los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base con respecto a las ventas realizadas a través de sus comerciantes/importadores vinculados de Suiza.
- (63) En su opinión, los ajustes solo son adecuados sobre una base específica para cada transacción en transacciones en las que las condiciones de venta exigen que el producto se entregue tras el despacho de aduana, es decir, en operaciones en las que la parte vinculada actúa como importador, como en condiciones de entrega con derechos pagados. Al mismo tiempo alegaron que sus comerciantes/importadores vinculados con sede en Suiza deben ser considerados parte de la red de exportación del productor.

- (64) En respuesta a esto, la Comisión confirma que el ajuste para gastos de venta, generales y administrativos y un margen de beneficio razonable conforme al artículo 2, apartado 9, párrafos segundo y tercero, del Reglamento de base debe aplicarse a todos los tipos de transacciones de venta a través de los comerciantes/importadores vinculados de Suiza.
- (65) Aunque la entrega de las mercancías para las condiciones de transacción notificadas por los productores se realiza antes del despacho a libre práctica de las mercancías e incluso si la responsabilidad del despacho de aduana recae en el comprador (por oposición a las transacciones en condiciones de entrega con derechos pagados), esto no altera el hecho de que las ventas son realizadas por el comerciante/importador vinculado que asume los gastos de venta, generales y administrativos e intenta normalmente obtener un beneficio por sus servicios.
- (66) Teniendo en cuenta que el comerciante/importador está vinculado con el productor exportador, el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base implica que los datos de dicho comerciante/importador no son fiables por definición y que la autoridad investigadora debe establecer sus beneficios sobre una base razonable. Además, el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base no impide que se realicen ajustes para tener en cuenta los gastos realizados antes de la importación, en la medida en que dichos gastos sean asumidos normalmente por el comerciante/importador. Por tanto, la Comisión desestimó esta alegación.
- (67) Los productores exportadores reiteraron esta alegación tras la comunicación final, sin aportar nuevos datos sobre las funciones de los comerciantes/importadores de Suiza. La Comisión señala que su posición se ajusta a la jurisprudencia de los tribunales de la Unión. En cualquier caso, que las empresas vinculadas solo realicen determinadas funciones no impide que la Comisión lleve a cabo ajustes con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, pero podría reflejarse en una menor deducción de los gastos de venta, generales y administrativos respecto al precio al que el producto afectado se revende por primera vez a un comprador independiente. La carga de la prueba recae sobre las partes interesadas que cuestionen la cuantía de los ajustes efectuados con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Por lo tanto, si estas partes consideran que los ajustes son excesivos, deben presentar pruebas y cálculos específicos que justifiquen esas alegaciones. No obstante, los productores exportadores no proporcionaron ninguna prueba que pusiera en duda los gastos de venta, generales y administrativos o el porcentaje de beneficio utilizado. Por tanto, la Comisión desestimó esta alegación.

2.2.4. Comparación

- (68) En sus observaciones, los productores exportadores expresaron su desacuerdo con la utilización de la fecha del contrato de venta o de la orden de compra para convertir las ventas de exportación en divisas a rublos rusos. Sin embargo, los productores exportadores estaban de acuerdo en que esto puede establecer de forma más apropiada las condiciones reales de venta que la fecha de facturación, si bien alegaron que la Comisión hasta ahora no ha recurrido nunca a esta opción. Por tanto, la Comisión desestimó esta alegación.
- (69) Los productores exportadores reiteraron esta alegación tras la comunicación final, subrayando que la Comisión ofreció una exposición de motivos insuficiente para utilizar la fecha de contrato o de orden de compra. Además, alegaron que la Comisión debería haber utilizado el tipo de cambio vigente válido sesenta días, como máximo, antes de la fecha de facturación, haciendo referencia a la fluctuación de los tipos de cambio de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base.
- (70) En este caso, la Comisión no concedió el ajuste por tendencia confirmada, dado que la tendencia de los tipos de cambio entre EUR y RUB hacia el final del período de investigación muestra una alta volatilidad en lugar de una tendencia confirmada. Además, si la Comisión aplicase el ajuste por tendencia confirmada en el contexto de depreciación de la moneda del productor exportador, ello reduciría el precio de exportación y, por tanto, se produciría un aumento de los márgenes de dumping. Por otra parte, el ajuste por tendencia confirmada debe utilizarse para reflejar las tendencias correspondientes de los tipos de cambio, no para imponer el plazo máximo de sesenta días a partir de la fecha de factura, como proponen los productores exportadores. Por tanto, la Comisión desestimó esta alegación.
- (71) Al utilizar el enfoque de la fecha de contrato o de orden de compra, la Comisión redujo en gran medida el impacto de las fluctuaciones significativas e imprevisibles de los tipos de cambio hacia el final del período de investigación. La Comisión no está de acuerdo con la alegación de los productores exportadores de que esto constituyó un cambio de método injustificado. La Comisión utilizó el tipo de cambio de la fecha de venta, de plena conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base y explicó de forma suficiente las razones por las que, en este caso, la fecha de contrato o de orden de compra determinan de forma apropiada las condiciones reales de venta. Por tanto, la Comisión desestimó esta alegación.

2.2.5. Márgenes de dumping

- (72) Teniendo en cuenta los cambios en la determinación del valor normal, como se expone en los considerandos 37 a 51, y confirmando las demás constataciones de los considerandos 65 a 93 del Reglamento provisional, los márgenes de dumping definitivos expresados como porcentaje del precio cif en frontera de la Unión, antes del pago de derechos, son los siguientes:

Cuadro 2

Márgenes de dumping, Rusia

Empresa	Margen de dumping definitivo (%)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	18,7
PAO Severstal	35,9
PJSC Novolipetsk Steel ⁽¹⁾	38,9
Todas las demás empresas	38,9

3. PERJUICIO**3.1. Definición de industria de la Unión y producción de la Unión**

- (73) Una parte interesada puso en duda la legitimación de los denunciantes y dio a entender que las relaminadoras no se habían incluido en los cálculos. A este respecto, se señala que el cálculo de la producción total incluía de hecho el volumen de producción de las relaminadoras. En consecuencia, se rechazó la observación.
- (74) A falta de observaciones sobre la definición de industria de la Unión y producción de la Unión, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 94 a 98 del Reglamento provisional.

3.2. Consumo de la Unión

- (75) Varias partes argumentaron que, entre otras cosas, el consumo debería haberse analizado globalmente combinando el consumo del mercado cautivo y el consumo en el mercado libre.
- (76) A este respecto, en los cuadros 5 y 6 del Reglamento provisional, se informó y se dio una explicación sobre la evolución del consumo en el mercado cautivo y el mercado libre. Al fundir estos dos cuadros, el consumo total (incluyendo, por tanto, el mercado cautivo y el mercado libre) evolucionó durante el período considerado como se indica a continuación:

Cuadro 3

Consumo global (mercado cautivo y mercado libre) (toneladas)

	2011	2012	2013	2014	PI
Consumo total	36 961 744	34 375 474	36 277 064	37 461 260	37 306 302
Índice (2011= 100)	100	93	98	101	101

Fuente: Respuesta verificada de Eurofer al cuestionario y Eurostat.

⁽¹⁾ La empresa notificó a la Comisión que, con arreglo a los cambios en el Derecho ruso, había modificado su forma jurídica, de sociedad anónima abierta (OJSC en sus siglas en inglés) a empresa pública por acciones (PJSC en sus siglas en inglés). Esta modificación es efectiva desde el 1 de enero de 2016.

- (77) El cuadro anterior muestra que, tras una brusca caída del consumo en 2012, el consumo general aumentó a un nivel que fue ligeramente superior en el periodo de investigación que al inicio del período considerado. La tendencia se explica por el aumento del consumo cautivo, que fue más acusado que el descenso del consumo en el mercado libre en términos absolutos.
- (78) Una parte interesada indicó que la afirmación de que el uso cautivo no compite con las importaciones carece de explicación razonada. Esta parte considera que si las importaciones estuvieran disponibles de forma competitiva, los productores de la Unión las utilizarían. Por tanto, el uso cautivo debe tenerse en cuenta.
- (79) A este respecto, cabe señalar que para los productores integrados no tiene sentido desde el punto de vista económico comprar a competidores productos destinados a la producción posterior cuando existe capacidad disponible para fabricar estos productos. En efecto, en un sector que requiere mucho capital, como el del acero, los índices de utilización de la capacidad deben mantenerse en sus niveles más altos para poder diluir los costes fijos y mantener los costes de producción en su nivel más bajo. Sobre esta base, el argumento expuesto en el considerando 78 ha de ser rechazado.
- (80) Algunas partes interesadas volvieron a plantear la cuestión del consumo en sus observaciones tras la comunicación definitiva de la información. Algunas partes alegaron que el mercado cautivo y el mercado libre no se habían analizado ni explicado de forma adecuada. Sin embargo, como se indica en los considerandos 103 a 106 del Reglamento provisional, es evidente que el consumo de cada mercado era diferente y reflejaba los resultados de las principales industrias transformadoras implicadas. El mercado cautivo aumentó por el desarrollo de sectores como el del automóvil. En cambio, los sectores de la industria en general principalmente abastecidos a través del mercado libre evolucionaron en menor medida. Se rechazó la alegación de que el mercado libre y el mercado cautivo no han sido analizados adecuadamente.
- (81) A falta de más observaciones sobre el consumo de la Unión, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 99 a 106 del Reglamento provisional.

3.3. Importaciones procedentes de los países afectados

3.3.1. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados

- (82) A falta de observaciones sobre la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones de los países afectados, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 107 a 111 del Reglamento provisional.

3.3.2. Volumen, cuota de mercado y precio de las importaciones procedentes de los países afectados

- (83) Como se ha mencionado anteriormente, algunas partes alegaron que la situación global que incluye tanto el mercado cautivo como el mercado libre debería haberse analizado con respecto a los distintos indicadores. Por lo que se refiere a la cuota de mercado, cabe señalar que, habida cuenta de la falta de competencia entre el consumo cautivo (ventas) y las importaciones procedentes de los países afectados, así como de las especificidades del mercado cautivo destinado a la producción posterior, no se registra ningún análisis de las cuotas de mercado expresadas en porcentaje del consumo total. Esto también se ajusta a la jurisprudencia establecida por los tribunales de la Unión ⁽¹⁾.
- (84) A falta de más observaciones sobre el volumen y la cuota de mercado de las importaciones de los países afectados, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 112 a 114 del Reglamento provisional.

3.3.3. Precio de las importaciones procedentes de los países afectados y subcotización de los precios

- (85) En primer lugar cabe señalar que, debido a un error material, hubo que corregir las cantidades vendidas por la industria de la Unión. Dado que este error no tuvo ningún impacto importante en los precios medios, tuvo un efecto insignificante sobre los márgenes calculados.
- (86) Una parte alegó que el porcentaje añadido al valor cif para cubrir los gastos posteriores a la importación debía volver a calcularse sobre la base de un importe por tonelada. Esta alegación fue aceptada y los cálculos se adaptaron en consecuencia, lo que tuvo un impacto mínimo sobre los márgenes.

⁽¹⁾ Asunto C-315/90, Gimelec y otros / Comisión, sentencia de 27 de noviembre de 1991, EU:C:1991:447, apartado 23.

- (87) Por tanto, se revisaron los márgenes de subcotización definitivos, que ascienden al 8,1 % en el caso de China y al 15,1 % en el caso de Rusia.
- (88) A falta de más observaciones sobre el volumen, la cuota de mercado y el precio de las importaciones de los países afectados y con la excepción de los márgenes de subcotización, como se explica en el considerando 87, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 115 a 119 del Reglamento provisional.

3.4. Situación económica de la industria de la Unión

3.4.1. Metodología

- (89) Varias partes presentaron observaciones sobre la metodología utilizada para analizar la situación económica de la industria de la Unión. En particular, las partes señalaron que, a pesar del gran tamaño del mercado cautivo, el análisis económico excluyó en gran medida este mercado y que las conclusiones se basaron únicamente en las constataciones respecto al mercado libre. En particular, estas partes alegaron que el precio de venta y la rentabilidad en el mercado cautivo deberían haberse analizado por separado. Además, alegaron que debería haberse analizado la situación global, en la que se incluyen tanto el mercado cautivo como el mercado libre y que tal análisis debería haber llevado a la conclusión de que no existe perjuicio para la industria de la Unión.
- (90) En este sentido y como se explica en el considerando 123 del Reglamento provisional, la Comisión analizó, cuando procedía, el mercado cautivo, el mercado libre y el rendimiento global de la industria de la Unión por separado. Por lo que respecta al mercado cautivo, la mayor parte de este mercado consiste en transferencias cautivas dentro de una misma entidad jurídica, en virtud de las cuales no se expide factura alguna, por lo que no hay ningún precio de venta. En el caso de las ventas cautivas entre entidades vinculadas, es evidente que, a la vista de las distintas políticas de precios de transferencia aplicables entre los distintos productores incluidos en la muestra, no pudo efectuarse ningún análisis significativo de los indicadores de precio y de rentabilidad. Por otra parte, pudo producirse una evolución del volumen de consumo cautivo y se efectuó un análisis. En cuanto al mercado libre, se analizaron el coste unitario de producción, el precio de venta, el volumen de venta y la rentabilidad. Por lo que respecta a la actividad global, que abarca el mercado cautivo y libre, los cuales están interrelacionados, se analizaron algunos indicadores como el volumen de producción, la capacidad, la utilización de la capacidad, el empleo, la productividad, las existencias, los costes laborales, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones.
- (91) Basándose en todo lo anterior, debe rechazarse la alegación según la cual el análisis de la situación económica de la industria de la Unión se basa exclusivamente en el mercado libre y debería haber incluido un análisis del mercado cautivo y de la actividad global. Se han analizado todos los aspectos significativos en relación con la evolución de la situación económica en tales mercados cuando se toman de forma aislada o agregada.
- (92) Una de las partes alegó que el análisis del mercado libre debería haber incluido únicamente el análisis de otros indicadores como la producción, las existencias y el flujo de caja en el mercado libre y llegó a la conclusión de que el análisis no refleja realmente la situación del supuesto perjuicio.
- (93) A este respecto, cabe señalar que el análisis de otros indicadores de perjuicio para el mercado libre únicamente era poco factible, habida cuenta de la estrecha relación entre las actividades del mercado cautivo y del mercado libre. Por otra parte, tal análisis tampoco habría dado lugar a conclusiones significativas. Por tanto, hubo que rechazar esta alegación.
- (94) Tras la comunicación definitiva de la información, algunos productores exportadores volvieron a plantear esta cuestión en sus observaciones. Alegaron que la metodología adoptada para analizar el mercado cautivo y el mercado libre demostraba que no se había respetado el principio de examen justo y objetivo. Sin embargo, tanto el mercado cautivo como el libre fueron examinados siempre que fue posible y cuando existían datos significativos, y también se realizó una evaluación acumulativa cuando procedía. Por lo tanto, se ha demostrado claramente que se ha llegado a la conclusión sobre el perjuicio por tres vías (mercado cautivo, mercado libre y análisis acumulativo) y utilizando todos los datos pertinentes. En los casos en que fue posible realizar una evaluación, también se dijo por qué.
- (95) Por otra parte, debido a esta metodología global las cuestiones planteadas por los productores exportadores se refieren a cuestiones de forma, más que de fondo, pues se han presentado todos los datos pertinentes. Los datos presentados demuestran que el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre y en el

mercado cautivo ha aumentado ligeramente, en menos de un 1 %, pero que este incremento es inferior al crecimiento del consumo en esos mercados. En cuanto a los precios y la rentabilidad en el mercado de la Unión, solo se tienen en cuenta si la venta se produce entre partes no vinculadas. De hecho, no existen precios de venta para las transferencias cautivas ni precios de venta fiabiles para las ventas cautivas, por las razones ya mencionadas en el considerando 142 del Reglamento provisional. Por ello no pudo realizarse ningún análisis significativo de la rentabilidad en el mercado cautivo. Por lo que se refiere a los costes de producción, se recuerda que se analizó la evolución de este indicador en el mercado libre, a pesar de que el Reglamento de base no lo exige específicamente. No se analizó la evolución de los costes de producción en el mercado cautivo, por los motivos mencionados en el mismo considerando.

- (96) Sobre la base de todo lo anterior, se ha demostrado claramente que se ha llegado a la conclusión sobre el perjuicio por tres vías (mercado cautivo, mercado libre y análisis acumulativo) y utilizando todos los datos pertinentes. Se rechaza la alegación de que no se ha respetado el principio de un examen justo y objetivo.
- (97) Habida cuenta de cuanto antecede y no habiéndose recibido ninguna otra observación sobre la cuestión, se confirma la metodología para evaluar la situación de la industria de la Unión descrita en los considerandos 120 a 123 del Reglamento provisional.

3.4.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (98) Una parte interesada indicó que la industria de la Unión pasó de centrarse en el mercado libre a centrarse en el mercado cautivo, y que la industria de la Unión se interesó más por vender en el mercado cautivo, en el que se comercializan productos de mayor valor añadido.
- (99) A este respecto, hay que señalar que la industria de la Unión no decide por su cuenta si se centra en el mercado cautivo o en el mercado libre. Por el contrario, dado que el mercado de los productos de acero laminados en frío está impulsado por la demanda, no por la oferta, como demuestra la capacidad disponible de los productores de la Unión, la industria de la Unión no decidió centrarse en el mercado cautivo, sino que perdió cuota de mercado y volúmenes de ventas en el mercado libre debido a la disponibilidad, considerable y mucho mayor de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Esta situación no se produjo en el mercado cautivo. Por tanto, ha de rechazarse este argumento.
- (100) La misma parte interesada alegó que la mejora de la utilización de la capacidad no está vinculada al descenso de la capacidad, sino al aumento del volumen de producción.
- (101) A este respecto, cabe señalar que, si bien el aumento de la utilización de la capacidad no está relacionado únicamente con la reducción de la capacidad, dado que también aumentó el volumen de producción, dicha reducción es, con mucho, la principal causa del aumento de la utilización de la capacidad. En efecto, al examinar las cifras absolutas, el volumen de producción aumentó solo en 337 348 toneladas, mientras que la capacidad se redujo en 1 873 141 toneladas. Por ello, la alegación fue rechazada.
- (102) No habiéndose recibido más observaciones, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 124 a 126 del Reglamento provisional.

3.4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (103) Los productores exportadores rusos alegaron que el descenso en el volumen de ventas no puede considerarse una prueba de perjuicio, pues estaba en gran medida en consonancia con la disminución del consumo durante el período considerado. Asimismo, alegaron que esta reducción tenía que ver con el descenso en los precios mundiales de las materias primas, que hizo que se redujeran los precios del producto afectado y aumentaran las importaciones procedentes de terceros países a partir de 2012, y dio lugar a las importaciones del producto afectado por parte de la industria de la Unión.
- (104) A este respecto, cabe señalar en primer lugar que la diferencia entre la reducción del volumen de ventas (- 14 %) y el consumo (- 9 %) no puede considerarse insignificante. Además, el descenso de los precios mundiales de las materias primas no puede considerarse una razón válida para la disminución del volumen de ventas, dado que estos elementos, es decir, los precios de las materias primas y los volúmenes de ventas, no están directamente relacionados. Además, cualquier disminución de los precios mundiales de las materias primas se aplicaría tanto a la industria de la Unión como a las importaciones. En cuanto a las importaciones procedentes de terceros

países, la tendencia debe analizarse durante el período considerado y no desde la mitad de dicho período. En este contexto, cabe señalar que las importaciones procedentes de terceros países disminuyeron tanto en términos absolutos (- 206 571 toneladas) como relativos (del 10,9 % al 9,1 % de la cuota de mercado). Por otra parte, en lo que atañe a las importaciones de la industria de la Unión procedentes de los países afectados, se observa que dichas compras se mantuvieron estables en el período considerado y representaron menos del 1 % del volumen de negocios total de las ventas de la industria de la Unión. Por ello, hubo que rechazar esta alegación.

- (105) Por lo que se refiere a las cuotas de mercado, las mismas partes cuestionaron el hecho de que la Comisión hubiera concluido provisionalmente que el descenso de la cuota de mercado de la industria de la Unión (del 74,8 % al 70,8 %) constituía un indicio de perjuicio, mientras que el 5,4 % de la cuota de mercado ostentada por las importaciones procedentes de la India, Irán y Ucrania no bastaba para romper la relación de causalidad entre el supuesto perjuicio y las importaciones procedentes de los países afectados.
- (106) A este respecto cabe señalar que la cuota de mercado de los países mencionados anteriormente debe analizarse durante el período considerado y no centrándose en un período anual concreto. De ello se desprende que la cuota de mercado de las importaciones procedentes de la India, Irán y Ucrania solo aumentó de un 4 % a un 5,4 % durante el período considerado; es decir, solo 1,4 puntos porcentuales, mientras que, como se ha indicado en el considerando 105, las importaciones totales procedentes de terceros países disminuyeron del 10,9 % al 9,1 % en beneficio de las importaciones procedentes de los países afectados. De lo anterior se desprende que la disminución de la cuota de mercado de la industria de la Unión no puede compararse, en sentido estricto, con la cuota de mercado de los países mencionados anteriormente y que esta disminución puede considerarse un indicio de perjuicio. Por ello, esta alegación hubo de ser rechazada.
- (107) No habiéndose recibido más observaciones, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 127 a 132 del Reglamento provisional.

3.4.2.3. Empleo, costes laborales y productividad

- (108) Una parte interesada indicó que el descenso del empleo no debe vincularse a las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, sino más bien a la modernización del equipo, que hizo que se contratase más personal cualificado y dio lugar a un aumento de los costes laborales.
- (109) A este respecto, cabe señalar que las alegaciones formuladas con respecto a la modernización del equipo y la contratación de personal más cualificado no están respaldadas por ninguna prueba y, por tanto, deben rechazarse.
- (110) Otra parte interesada planteó dudas sobre la tendencia opuesta seguida por el empleo (- 10 %) y el coste de la mano de obra (+ 11 %) durante el período considerado. También se planteó si la evolución se aplicaba tanto al mercado cautivo como al mercado libre.
- (111) A este respecto, procede remitirse al considerando 144 del Reglamento provisional, en el que se establece que el aumento de los costes laborales estaba vinculado de hecho a importantes recortes en el empleo que dieron lugar a indemnizaciones por despido, lo que infló el coste laboral por empleado a tiempo completo. También se señala que la reducción del empleo no afectó únicamente al personal del mercado libre o al del mercado cautivo, sino que afectó al conjunto del empleo, pues los productos destinados tanto al mercado libre como al mercado cautivo son producidos por el mismo personal y utilizando el mismo equipo. Por ello, esta alegación hubo de ser rechazada.
- (112) No habiéndose recibido más observaciones, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 133 y 134 del Reglamento provisional.

3.4.2.4. Existencias, magnitud del margen de dumping, crecimiento, precios, rentabilidad, flujo de caja, inversiones y rendimiento de las inversiones

- (113) A falta de observaciones relativas a las existencias, la magnitud del margen de dumping, el crecimiento, los precios, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones, se confirman las conclusiones que figuran en los considerandos 135 a 151 del Reglamento provisional.

3.4.3. Conclusión sobre el perjuicio

- (114) Varias partes interesadas señalaron que el análisis del perjuicio se basaba en la evolución negativa de los indicadores del mercado libre y que las conclusiones de dicho análisis eran insuficientes para justificar que la industria de la Unión, en su conjunto, sufría un perjuicio importante.
- (115) A este respecto, como se ha indicado en el considerando 96, cabe recordar que la Comisión no limitó su análisis al mercado libre en particular, sino que, cuando procedía, también analizó la evolución de la situación económica de la industria de la Unión en su conjunto y en el mercado cautivo en particular y llegó a conclusiones sobre dicha evolución.
- (116) Además, procede señalar que la conclusión de que la industria sufrió un perjuicio importante no se basa únicamente en la evolución negativa de microindicadores y macroindicadores en el mercado libre. Si bien determinados microindicadores y macroindicadores muestran de hecho una evolución negativa en el mercado libre, otros indicadores relacionados con el rendimiento global de la industria de la Unión, como el empleo, los costes laborales por empleado a tiempo completo, las inversiones y el rendimiento de las inversiones, también muestran un deterioro de la situación de la industria de la Unión. Teniendo en cuenta el tamaño respectivo tanto del mercado libre como del mercado cautivo, se observa que la evolución positiva de los resultados de la industria de la Unión en el mercado cautivo (para determinados indicadores) no bastó para compensar los resultados negativos en el mercado libre, como demuestra la evolución negativa de los indicadores mencionados anteriormente relativos a la actividad global. A la luz de lo anteriormente expuesto, esta alegación hubo de ser rechazada.
- (117) Teniendo en cuenta el análisis de las observaciones, que se resume en los considerandos 73 a 115, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 152 a 155 del Reglamento provisional.

4. CAUSALIDAD

- (118) Varias partes interesadas alegaron que el perjuicio no podía atribuirse a las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y que otros factores rompían el nexo causal. Algunas de las alegaciones eran una mera reiteración de las alegaciones ya planteadas en la fase provisional, sin ningún elemento nuevo. A continuación se analizan las nuevas observaciones.

4.1. Recuperación de la economía europea

- (119) Una parte interesada puso en duda que se estuviera produciendo un lento proceso de recuperación tras la crisis de 2012 y alegó que las importaciones procedentes de los países afectados no habían impedido a la industria de la Unión beneficiarse de dicha recuperación. En esencia, alegaron que la falta de recuperación respecto a la crisis de 2012 se debió a la supuesta baja demanda continuada de productos planos de acero laminados en frío.
- (120) En primer lugar, cabe señalar que el consumo entre 2012 y el período de investigación aumentó un 4,4 %, lo cual, a pesar de que no llegase a su nivel de 2011, puede considerarse como un signo de lenta recuperación. Por lo que se refiere a las importaciones procedentes de los países afectados, cabe señalar que, en un contexto de lenta recuperación, su cuota de mercado aumentó de un 13,5 % en 2012 a un 18,7 % en 2013, e incluso a un 20,1 % en el período de investigación. Por ello, la alegación debe ser rechazada.

4.2. Aumento de las inversiones, la capacidad y la producción

- (121) La misma parte interesada alegó que la industria de la Unión había tomado sin darse cuenta decisiones empresariales equivocadas, al realizar importantes inversiones en 2011 y 2012 y al aumentar la capacidad en 2011.
- (122) A este respecto, se recuerda que la presente investigación centró su análisis en la evolución de la situación económica de la industria de la Unión en el período comprendido entre 2011 y el período de investigación. Por lo tanto, el incremento de la capacidad que tuvo lugar entre 2010 y 2011 queda fuera del alcance del análisis. Además, cabe señalar que la alegación de que supuestamente la industria de la Unión realizó importantes inversiones en 2011 y 2012 no se basa en ninguna prueba fáctica. Finalmente, cabe señalar que las inversiones realizadas por la industria de la Unión incluida en la muestra durante el período considerado representaron menos del 2,5 % de sus activos netos y consistieron principalmente en inversiones de sustitución y de racionalización. Dado el nivel de las inversiones y su naturaleza, estas inversiones no pueden considerarse suficientemente importantes como para afectar a los resultados económicos de la industria de la Unión. Por tanto, esta alegación debe rechazarse.

- (123) Tras el establecimiento de medidas provisionales y de nuevo después de la comunicación final, determinadas partes interesadas alegaron que, en lugar de las importaciones procedentes de los países afectados, lo que debe considerarse como la causa del perjuicio es el aumento del volumen de producción de la industria de la Unión en un momento en que disminuía el consumo.
- (124) A este respecto y como se indica en el considerando 152 del Reglamento provisional, se recuerda que la industria de la Unión aumentó su volumen de producción para satisfacer el aumento del consumo cautivo. Dado que la industria de la Unión produce principalmente en función de los pedidos que recibe, como demuestra su relativamente bajo nivel de existencias (véase el considerando 136 del Reglamento provisional), tal aumento no pueden considerarse causa de perjuicio. Por ello, la alegación debe ser rechazada.

4.3. Precios de las materias primas

- (125) Varias partes interesadas se opusieron a las conclusiones alcanzadas respecto a las repercusiones que tuvo el descenso de los precios de las materias primas en los precios cobrados por la industria de la Unión. En primer lugar, pusieron en duda que el descenso de los precios de importación fue inferior al descenso de los precios de las materias primas y tomaron el ejemplo del mineral de hierro. En su observación una de estas partes indicó que el precio del mineral de hierro (RMB/tonelada) había bajado un 39 % durante el período considerado. En segundo lugar, alegaron que el razonamiento de la Comisión en los considerandos 171 a 175 del Reglamento provisional no refutó la alegación de que la disminución de los precios de las materias primas había producido un descenso de los precios del producto investigado y que la Comisión no había dado la importancia debida a la disminución de los precios de las materias primas a escala mundial.
- (126) A este respecto, se recuerda, en primer lugar, que los precios de las importaciones procedentes de los países afectados disminuyeron un 20 % durante el período considerado, porcentaje superior a la disminución de los costes de producción de la industria de la Unión. Además, por lo que se refiere al mineral de hierro y tras la conversión de la información sobre precios presentada de RMB a EUR por tonelada, resulta que los precios del mineral de hierro disminuyeron solo en aproximadamente un 31 % durante el período considerado. Asumiendo cautamente que la proporción de mineral de hierro represente el 35 % de los gastos en los países afectados, el descenso de los precios de las materias primas no llegaría al 11 %, mientras que, como se ha explicado anteriormente, los precios de las importaciones procedentes de los países afectados disminuyeron un 20 %.
- (127) En cuanto a la segunda alegación, conviene señalar que la Comisión no excluyó que la disminución de los precios de las materias primas afectara al precio del producto investigado durante el período considerado. Sin embargo, argumentó que los precios del producto investigado en la Unión no siguieron una única tendencia de precios a escala mundial que reflejase básicamente la evolución de los precios de las materias primas. Además, la Comisión analizó otros factores que influían en los precios, a saber, las diferencias regionales y los excesos de capacidad. También indicó que si la disminución del precio del producto afectado no hubiera sido mayor que la de los precios de las materias primas, las condiciones de competencia en el mercado habrían seguido siendo justas y la industria de la Unión habría podido aprovechar las ventajas de la reducción de los costes y volver a ser rentable. Por todo lo anterior, estas alegaciones debieron ser rechazadas.
- (128) Algunos productores exportadores volvieron a plantear esta cuestión en sus observaciones sobre la comunicación definitiva. No obstante, no se presentaron nuevos argumentos.

4.4. Importaciones realizadas por la industria de la Unión

- (129) Una parte interesada alegó que en la evaluación de la causalidad de la Comisión no se dio suficiente peso a las importaciones del producto afectado por parte de la industria de la Unión, lo que hace que dicha evaluación sea incompleta e inexacta.
- (130) Como se ha señalado en el considerando 104, las importaciones de la industria de la Unión que procedían de los países afectados se mantuvieron estables en el período considerado y representaron menos del 1 % del volumen de negocios total de las ventas de la industria de la Unión. Además y como se señaló en el considerando 191 del Reglamento provisional, estas compras se efectuaron a través de ramas comerciales con libertad para adquirir productos planos de acero laminados en frío procedentes de múltiples fuentes. Estas ramas comerciales se ven abocadas a ofrecer el material más barato posible para mantener sus relaciones comerciales. Habida cuenta de los bajos volúmenes en juego y de que estos volúmenes no aumentaron durante el período considerado, se estima que se ha dado un peso suficiente a las importaciones procedentes de los países afectados. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

- (131) Algunos productores exportadores volvieron a plantear esta cuestión en sus observaciones tras la comunicación definitiva y argumentaron que la Comisión había reinterpretado los números para justificar la constatación del perjuicio al reevaluar la proporción que representaban las importaciones como porcentaje del total de ventas. De hecho, la Comisión no reinterpretó los números, sino que dio una cifra más exacta (menos del 1 %) que el intervalo más amplio que se estableció en el Reglamento provisional (de un 0 % a un 5 %).

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

- (132) Las mismas partes interesadas, tras la comunicación provisional y también tras la definitiva, reiteraron el argumento de que las importaciones procedentes de Rusia se mantuvieron dentro de los contingentes no perjudiciales fijados en el acuerdo aplicable anteriormente sobre el comercio de determinados productos siderúrgicos entre Rusia y la Unión. En particular, expresaron su desacuerdo con la conclusión de que el nivel del contingente era «demasiado elevado» e indicaron que había una coincidencia significativa entre la definición del producto objeto de la presente investigación y la categoría de «los demás productos laminados planos» (tal como se definen en los acuerdos).
- (133) A este respecto, se recuerda que el acuerdo mencionado anteriormente había finalizado antes del período de investigación, a saber, el 22 de agosto de 2012, a raíz de la adhesión de la Federación de Rusia a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Además, cabe señalar que el acuerdo no preveía ninguna disposición relativa a la indexación del contingente de importación en función de la evolución anual de la demanda o el consumo. En otras palabras, un mercado en fase de contracción no daría lugar a la correspondiente adaptación de los contingentes. Más aún, el artículo 10 del acuerdo mencionado anteriormente estableció que las cantidades deben incrementarse en un 2,5 % en cada grupo de productos con cada prórroga anual. Por tanto, no es sorprendente que el contingente correspondiente al grupo de productos, incluidos los productos contemplados en la presente investigación, no se alcanzara nunca durante su período de vigencia.
- (134) Habida cuenta de todo lo anterior, parece que los contingentes mencionados en los anexos de dichos acuerdos anuales están desconectados de la realidad del mercado y de la evolución del consumo, dado que el contingente se ajustaba automáticamente al alza, independientemente de la evolución del consumo o de la demanda. Además, dado que nunca se agotó el contingente durante el período de vigencia del acuerdo, puede considerarse que dicho contingente era «demasiado elevado» no solo para el período de vigencia de los acuerdos, sino también en comparación con la evolución del consumo en el período considerado. Como consecuencia de ello, carece de sentido cualquier comparación entre el nivel de dicho contingente, que dejó de ser aplicable a partir del 22 de agosto de 2012, y el nivel de las importaciones procedentes de Rusia durante el período considerado. Por consiguiente, es preciso rechazar esta alegación.
- (135) Además se analizó más a fondo la supuesta coincidencia entre la definición del producto objeto de la presente investigación y los «demás productos laminados planos» correspondientes. En primer lugar, según parece, la definición del producto de la presente investigación se refería también a los productos clasificados en el grupo de productos «chapas aleadas revestidas y laminadas en frío». En segundo lugar, al parecer, de los cuarenta y dos códigos TARIC abarcados por el acuerdo con arreglo a los grupos de productos mencionados solo siete se ajustan perfectamente a los códigos mencionados en el Reglamento provisional (7209 16 90 00, 7209 17 90 00, 7209 18 91 00, 7209 26 90 00, 7209 27 90 00, 7209 28 90 00 y 7225 50 80 00). Por consiguiente, treinta y cinco códigos TARIC consignados en el anexo del acuerdo quedan excluidos de la definición del producto de la presente investigación. Por otra parte, aproximadamente diez códigos TARIC contemplados en la presente investigación no están contemplados en el mencionado acuerdo. Basándose en cuanto antecede, parece que la supuesta coincidencia carece de fundamento fáctico y que tales alegaciones deben ser rechazadas.

4.6. Exceso de capacidad de la industria de la Unión

- (136) Otra parte interesada alegó que la industria de la Unión estaba afectada sustancialmente por su exceso de capacidad, que provocaba un exceso de oferta, un aumento de los costes y una reducción de los beneficios y desalentaba además las nuevas inversiones. Asimismo, indicó que, en ausencia de las importaciones, la utilización de la capacidad solo habría superado el 72 %.
- (137) En primer lugar, cabe recordar que la industria de la Unión redujo su capacidad en un 3 % durante el período considerado, a fin de adaptarse a la situación cambiante del mercado mundial. Si bien la tasa de utilización de la capacidad por la industria de la Unión no puede considerarse satisfactoria y es indudable que unos bajos niveles de utilización de la capacidad pueden influir en los resultados de una industria, cabe señalar que la industria de la Unión aún era rentable en 2011, cuando su capacidad instalada superaba la del período de investigación y su utilización era inferior a la de ese mismo período. Por tanto y teniendo en cuenta la mejora de la utilización de la capacidad vinculada a la reducción de la capacidad, se concluye que no puede considerarse que el nivel de utilización de la capacidad sea un elemento que rompa el nexo causal. Por ello, la alegación hubo de ser rechazada.

4.7. Importaciones procedentes de terceros países

- (138) Varias partes interesadas alegaron que la Comisión no había evaluado correctamente el impacto de las importaciones procedentes de terceros países. Afirmaron que el nivel de sus importaciones se acercó al nivel de las importaciones procedentes de Rusia y que las importaciones procedentes de Irán y Ucrania se hicieron a precios inferiores a los de las importaciones procedentes de Rusia y China. Además, como se indica en el considerando 105, una parte interesada alegó que las importaciones procedentes de Ucrania, la India e Irán, que representaron el 5,4 % de la cuota de mercado en el período considerado, no se habían evaluado correctamente al ser comparadas con la disminución de la cuota de mercado de la industria de la Unión.
- (139) A este respecto, se señala en primer lugar que, como se indica en el considerando 104, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de terceros países disminuyó de un 10,9 % a un 9,1 % (de 854 281 a 647 710 toneladas) durante el período considerado, mientras que la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Rusia, por sí sola, aumentó de un 5,9 % a un 9,8 % (de 466 165 a 697 661 toneladas). De lo anterior se desprende que las importaciones procedentes de Rusia y de otros terceros países siguieron tendencias opuestas. Asimismo cabe señalar que, en el marco de la presente investigación, las importaciones procedentes de Rusia se han acumulado con las importaciones procedentes de China y que la cuota de mercado de los países afectados aumentó de un 14,3 % en 2011 a un 20,1 % en el período de investigación.
- (140) En segundo lugar, si bien no cabe duda de que las importaciones procedentes de Irán y Ucrania se hicieron a precios medios inferiores a los precios medios de los países afectados, cabe señalar que el nivel medio de los precios de dichas importaciones estaban subcotizados respecto a las importaciones procedentes de los países afectados durante todo el período considerado y que no se produjo ningún cambio significativo en la política de precios de dichos países durante ese período. Dado que su cuota de mercado aumentó solo un poco, del 2,9 % al 3,4 %, no es probable que tales importaciones rompiesen el nexo causal.
- (141) En tercer lugar, como se señala en el considerando 106, la cuota de mercado de Ucrania, la India e Irán debe analizarse durante el período considerado y no centrarse en un período anual concreto. De ello se desprende que la cuota de mercado de las importaciones procedentes de la India, Irán y Ucrania de hecho aumentó ligeramente, de un 4 % a un 5,4 % durante el período considerado, mientras que las importaciones procedentes de otros terceros países (incluidos los enumerados anteriormente) se redujeron, en general, del 10,9 % al 9,1 %. De lo anterior se desprende, asimismo, que la reducción de la cuota de mercado de la industria de la Unión (- 4 %) no puede compararse con la cuota de mercado de los citados países únicamente durante el período de investigación y que no puede considerarse que el aumento de cuota de mercado sea lo bastante importante como para romper la relación de causalidad.
- (142) Tras la comunicación definitiva, algunos productores exportadores alegaron que, cuando se evalúan en términos absolutos, las importaciones procedentes de todos los terceros países eran comparables a las importaciones procedentes de Rusia y que también deberían ser consideradas perjudiciales. A este respecto, se señala en primer lugar que, como se indica en los considerandos 107 a 111 del Reglamento provisional, se cumplían las condiciones para evaluar acumulativamente las importaciones rusas y chinas. Por tanto, las importaciones rusas no deben analizarse aisladamente. En segundo lugar, se señala asimismo que, aunque el análisis de las importaciones debe efectuarse, en efecto, en el momento de estudiar las cifras absolutas, también debe analizarse la evolución de dichas cifras absolutas. A este respecto y como se ha indicado anteriormente, se observa que las importaciones procedentes de todos los terceros países disminuyeron en 206 571 toneladas durante el período considerado, mientras que las importaciones procedentes de Rusia aumentaron en 231 496 toneladas. Las importaciones procedentes de los países afectados evaluadas acumulativamente siguieron una tendencia similar y aumentaron en 312 224 toneladas. Como se ha indicado anteriormente, las importaciones procedentes de todos los terceros países fueron muy inferiores a las procedentes de los países afectados durante el período considerado. También siguieron una tendencia opuesta a la de las importaciones rusas o a la de las importaciones procedentes de los países afectados. Sobre esta base, se confirma que las importaciones procedentes de terceros países se analizaron correctamente teniendo en cuenta sus tendencias en cuanto a volumen, precio y cuota de mercado. Por tanto, se rechazó la alegación.

4.8. Conclusión sobre la causalidad

- (143) Habida cuenta de todo lo anterior y no habiéndose recibido más observaciones, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 202 a 204 del Reglamento provisional.

5. INTERÉS DE LA UNIÓN

5.1. Interés de la industria de la Unión

- (144) A falta de otras observaciones sobre el interés de la industria de la Unión, se confirma la conclusión del considerando 209 del Reglamento provisional.

5.2. Interés de los importadores y de los usuarios

- (145) A raíz de la comunicación provisional, varias partes alegaron que establecer medidas antidumping contra los países afectados no redundaría en interés de la Unión. Esta alegación fue reiterada tras la comunicación final. Alegaron que las medidas antidumping serían contrarias a los intereses de los pequeños usuarios, porque tendrían un efecto contrario a la competencia (los productores de la Unión aumentarían sus precios) y porque los productores de la Unión no producen determinados tipos de productos planos de acero laminados en frío.
- (146) Estas alegaciones fueron ya tratadas en los considerandos 220 a 223 del Reglamento provisional, pero ni tras la comunicación provisional ni tras la definitiva se presentó información adicional sustanciosa con respecto a tales alegaciones. Por tanto, se rechaza este argumento.

5.3. Otros argumentos

- (147) Algunas partes alegaron que la Comisión estaba sesgada a favor de los productores de la Unión e intentó encontrar dumping a toda costa.
- (148) Esta alegación no se sustentó con ninguna prueba adicional. La Comisión subraya que la investigación se lleva a cabo en el marco jurídico aplicable, con el máximo nivel de neutralidad y transparencia.
- (149) Según algunas de las partes, el hecho de que los productores de la Unión importaron el producto objeto de investigación muestra que no pueden satisfacer la demanda en la Unión.
- (150) Como también se indica en el considerando 191 del Reglamento provisional, varios productores de la Unión forman parte de grupos siderúrgicos integrados con empresas comerciales independientes. Estos agentes tienen libertad para decidir a quién compran, sea cual sea el origen, incluidos los países afectados. Es necesario reiterar que estas compras representaron menos del 1 % de las ventas de los demandantes. Aparte de razones de legítima defensa y mantenimiento de las relaciones comerciales, no hay nada en el expediente que sugiera que dichas importaciones se efectuaran porque los productores de la Unión no estaban en condiciones de satisfacer la demanda.

5.4. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (151) A falta de cualquier otra observación relativa al interés de la Unión, se confirman las conclusiones alcanzadas en los considerandos 229 a 232 del Reglamento provisional.

6. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

6.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (152) Tras la divulgación provisional, varias partes interesadas formularon observaciones sobre el objetivo de un beneficio del 5 % utilizado provisionalmente para el cálculo del nivel de venta con pérdidas, como se explica en los considerandos 237 a 238 del Reglamento provisional. Una parte interesada alegó que el beneficio en el sector no habría sido superior al 5 %, mientras que otra parte interesada señaló que el objetivo de un beneficio del 5 % era excesivo. Estas alegaciones no se sustentaron con ninguna prueba.
- (153) Eurofer consideró que el objetivo de beneficio del 5 % era demasiado bajo. En primer lugar, rechazó la referencia al objetivo de beneficio de los productos laminados planos de acero magnético al silicio (productos AMGO), basándose en que, entre otras cosas, la I+D, los mercados y la naturaleza del acero eran diferentes. Por otra parte, Eurofer alegó que las pruebas disponibles y verificables desde antes de 2009 ponían de manifiesto que el objetivo de beneficio utilizado debía ser como mínimo del 10 %. Para su alegación, Eurofer se basaba en parte en la información facilitada por los productores denunciantes que habían sido incluidos en la muestra y que habían proporcionado, a petición de la Comisión, los datos de rentabilidad, entre otros, para el período 2005-2008, y en parte sobre la rentabilidad alcanzada por otros productores de la Unión durante ese período. Eurofer añadió que el objetivo de beneficio no debe derivarse de años afectados por la crisis económica o por importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. En tercer lugar, Eurofer alegó que el objetivo de beneficio debería ajustarse teniendo en cuenta las importaciones posteriores al período de investigación y una depreciación desleal adicional en curso de las importaciones afectadas. También señaló que, en el pasado, las instituciones de la Unión ya se habían basado en un nivel de beneficio superior al normal para compensar el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping ⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Reglamento (CEE) n.º 3262/90 de la Comisión, de 5 de noviembre de 1990, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de cintas de audio en casetes originarias de Japón, de la República de Corea y de Hong Kong (DO L 313 de 13.11.1990, p. 5).

- (154) Estas observaciones se analizaron debidamente. En primer lugar, procede recordar que, tal como se explica en el considerando 236 del Reglamento provisional, la investigación había establecido que, durante el período considerado, se produjeron importantes volúmenes de importaciones procedentes de los países afectados, lo que tuvo un efecto negativo, entre otras cosas, sobre la rentabilidad de la industria de la Unión. Por tanto, no podía considerarse que ninguno de los años del período considerado fuese indicativo del beneficio que podría lograrse razonablemente en condiciones normales de competencia. Dado que la única solicitud recibida a este respecto durante la fase provisional no estaba suficientemente documentada, la Comisión decidió determinar provisionalmente el objetivo de beneficio basándose en las conclusiones de las investigaciones referentes a otros productos siderúrgicos. No obstante, tras la imposición de las medidas provisionales, la Comisión ha seguido estudiando esta cuestión no solo a la luz de las observaciones recibidas tras la comunicación de la información, sino también pidiendo y analizando más información al respecto.
- (155) En efecto, como ya se ha mencionado en el considerando 8, a raíz de la imposición de las medidas provisionales, la Comisión pidió a los productores de la Unión incluidos en la muestra que facilitaran los datos de rentabilidad con respecto al producto similar vendido en el mercado de la Unión durante los años 2005 a 2010 (ya se había facilitado la misma información para el período comprendido entre 2011 y el período de investigación a través de su respuesta al cuestionario original). Se facilitó dicha información, que fue debidamente verificada. La rentabilidad media ponderada para los años 2005 a 2008 que pudo calcularse sobre esa base osciló entre el 9 % y el 15 % para cada uno de esos años. Los años 2005 a 2008 parecían ser representativos para establecer un objetivo de beneficio, pues no fueron años afectados por la crisis económica, que tuvo un gran impacto en el sector a partir de 2009, ni se caracterizaron por circunstancias de mercado excepcionalmente favorables. Además, el volumen de las importaciones procedentes de los países afectados y de otros países en esos años indicaba que la competencia era intensa.
- (156) Sobre la base de lo anteriormente expuesto, la Comisión considera, por tanto, que para esta industria el margen de beneficio logrado por la industria en el año representativo más reciente, es decir, 2008, es una base más apropiada para un objetivo de beneficio que el objetivo de beneficio del 5 % utilizado provisionalmente. Este margen de beneficio medio ponderado asciende al 9,9 % y se ajustaron en consecuencia los cálculos del nivel de venta con pérdidas. Dado que se basa en datos de rentabilidad reales respecto al producto afectado, se trata de la mejor información disponible para este fin.
- (157) Algunos productores exportadores volvieron a plantear la cuestión de los márgenes de perjuicio utilizados para determinar el nivel de eliminación del perjuicio en sus observaciones tras la comunicación definitiva. Citando el apartado 60 de la sentencia en el asunto EFMA ⁽¹⁾, se señaló lo siguiente: «para calcular el precio indicativo, a fin de eliminar el perjuicio de que se trata, [el margen de beneficio que debe utilizarse] debe limitarse al margen de beneficio que la industria comunitaria podría obtener de forma razonable en condiciones normales de competencia, en ausencia de importaciones objeto de dumping». Además indicaron que el beneficio logrado en 2011 constituye un margen de beneficio fiable en ausencia de importaciones objeto de dumping. Teniendo en cuenta que los datos disponibles correspondientes al período comprendido entre 2009 y el período de investigación eran claramente inadecuados por la presencia significativa de importaciones a bajo precio y objeto de dumping, así como por las crisis financieras de 2009, que repercutieron en el sector siderúrgico también en 2010 y 2011, era evidente que la Comisión tenía motivos razonables para remontarse aún más en el tiempo (si se disponía de datos) a fin de determinar cuál era el año representativo más reciente y que, por tanto, debía examinarse el período 2005-2008. A partir de los datos disponibles se llegó a la conclusión de que el año 2008 era el más adecuado por las razones expuestas anteriormente. La alegación de que esto constituye una selección sesgada carece de fundamento, ya que el año 2008 no fue en absoluto el que registró mayores beneficios en el período 2005-2008. El año 2008 fue seleccionado por ser el año más reciente con condiciones normales de competencia. En efecto, un examen de los precios de mercado de la Unión, y de los datos de importación y consumo de la Unión puso de manifiesto que existía una situación normal de mercado competitivo.
- (158) Por tanto, el método empleado para establecer un beneficio normal para el nivel de eliminación del perjuicio es plenamente conforme con la sentencia en el asunto EFMA y la alegación fue rechazada.
- (159) Los mismos productores exportadores alegaron que, como se ha señalado en el considerando 122, la Comisión, en su análisis de la situación de la industria de la Unión, no tuvo en cuenta los acontecimientos que se produjeron en 2010 porque tales acontecimientos tuvieron lugar antes del período de análisis, mientras que recurrió al año 2008 para determinar el objetivo de beneficio. A este respecto, cabe señalar que, si bien el período considerado para el análisis de la situación de la industria de la Unión se limitó al período comprendido entre 2011 y el período de investigación, como se establece en el considerando 20 del Reglamento provisional, no existen límites legales que impidan a la Comisión remontarse a periodos fuera del período considerado para establecer un objetivo de beneficio razonable, a condición de que el período elegido sea representativo del nivel de beneficio que habría podido alcanzarse en ausencia de importaciones objeto de dumping. Esto se explica debidamente en el considerando 157. Por consiguiente, debe rechazarse esta alegación.

⁽¹⁾ Asunto T-210/95 European Fertilizer Manufacturer's Association (EFMA)/Consejo de la Unión Europea (Rec. 1999, p. II-3291).

- (160) Las mismas partes alegaron que, a falta de «otros indicadores de perjuicio» para el período 2005-2008, las partes interesadas no pudieron presentar observaciones pertinentes sobre la adecuación del nivel del objetivo de beneficio. A este respecto, cabe señalar que la determinación del año más reciente en el que se dieron condiciones normales de mercado y la evaluación de la situación de la industria de la Unión durante el período considerado son dos operaciones diferentes para las que la Comisión no exige ni analiza el mismo conjunto de información. Los «otros indicadores de perjuicio» no son pertinentes para determinar si en un año determinado prevalecen condiciones normales de mercado. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (161) Determinados productores exportadores alegaron que no debían haberse utilizado los datos de rentabilidad correspondientes a 2008 por no entrar dentro del período comprendido entre 2011 y el período de investigación. No obstante, de la citada sentencia en el asunto EFMA se desprende que durante el período considerado no hay datos que cumplan los requisitos para establecer un objetivo de beneficio. Al igual que en la fase provisional, la Comisión no pudo contar con información procedente de la industria sobre rentabilidad que fuera fiable, estuviera contrastada y pudiera utilizarse, por lo que se basó en las tasas de rentabilidad utilizadas en otras investigaciones. Sin embargo, al haber obtenido y verificado información adicional sobre rentabilidad tras la comunicación provisional, y al demostrarse que dicha información indicaba el beneficio que podría obtenerse razonablemente en condiciones normales de competencia en este sector, es más adecuado utilizar ese beneficio que utilizar una cifra alterada por distintas circunstancias de mercado (productos, condiciones de competencia), aunque sea más reciente. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (162) Un productor exportador ruso indicó que no se había realizado ningún cálculo del nivel de venta con pérdidas para los tipos de producto que fueron transformados por los importadores vinculados tras su introducción en el mercado de la Unión. Dado que se disponía de datos para incluir tales ventas, se aceptó esta alegación y se actualizaron en consecuencia los márgenes de subcotización y de venta con pérdidas.
- (163) El mismo productor exportador ruso alegó que la determinación del nivel de venta con pérdidas era inexacta. Señaló que los valores del coste de producción de la industria de la Unión que se utilizaron para los cálculos del nivel de venta con pérdidas eran, para algunos tipos de producto, muy elevados en comparación con tipos de productos casi idénticos y que la Comisión debería haberlos ignorado o adaptado a un nivel realista. También afirmó que, si bien la media de los precios de exportación cif de las importaciones chinas es un 3 % más alta, el margen de venta con pérdidas de los exportadores rusos es el doble. Por último, afirmó que el volumen de los productos comparables vendidos por la industria de la Unión representaba solo el 6,4 % de su volumen total de exportación.
- (164) No obstante, tras una nueva verificación, la Comisión determinó que los datos relativos a los costes de producción de la industria de la Unión eran exactos. Por lo que respecta a la diferencia del valor cif y el margen de venta con pérdidas, se observa que dicha comparación es simplista y no tiene en cuenta las posibles variaciones de precios y costes entre los tipos de producto en el ámbito de la Unión ni en el ámbito del productor exportador. Cabe señalar, además, que el Reglamento de base no prevé ningún umbral por lo que se refiere a la comparación entre el volumen exportado y el volumen correspondiente de productos similares que vende la industria de la Unión. En cualquier caso, teniendo en cuenta la alegación mencionada en el considerando 162, el volumen de productos comparables vendidos por la industria de la Unión representaba el 10 % de su volumen total de exportación. En este sentido, cabe señalar que más del 90 % de los productos exportados a la Unión por este productor exportador concreto podían corresponderse con un producto de la Unión comparable. Por ello, esta alegación hubo de ser rechazada.
- (165) Varios productores exportadores cuestionaron que la Comisión aplicara el artículo 2, apartado 9, para calcular el perjuicio, afirmando que dicho apartado se encuentra dentro de las disposiciones en materia de dumping del Reglamento de base y que no puede utilizarse por analogía para calcular el perjuicio. Argumentaron que el precio del producto despachado a libre práctica debería basarse en el precio que los importadores vinculados de la Unión cobran realmente a los primeros clientes independientes de la Unión.
- (166) El objetivo del cálculo de un margen de perjuicio es determinar si imponer al precio de exportación de las importaciones objeto de dumping un tipo de derecho menor que el basado en el margen de dumping bastaría para eliminar el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping. Esta valoración debería basarse en el precio de exportación en la frontera de la Unión, que se considera un nivel comparable al precio franco fábrica de la industria de la Unión. En el caso de las ventas de exportación a través de importadores vinculados, por analogía con el enfoque aplicado para los cálculos del margen de dumping, el precio de exportación se calcula a partir del precio de reventa al primer cliente independiente debidamente ajustado con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Habida cuenta de que el precio de exportación es un elemento indispensable en el cálculo de los márgenes de perjuicio, y dado que este artículo es el único en el Reglamento de base que da orientaciones sobre el cálculo del precio de exportación, la aplicación del presente artículo por analogía está justificada.

- (167) Además, se considera que el método propugnado por esta parte conduciría a un trato desigual en el cálculo de sus márgenes y los de otros productores exportadores incluidos en la muestra que venden a importadores independientes. La metodología utilizada para los otros productores exportadores incluidos en la muestra se basó en un precio de exportación a nivel cif que, naturalmente, excluye los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio de la reventa en la Unión después del despacho de aduana. La Comisión considera que el establecimiento del precio de importación pertinente para los cálculos de la subcotización y la venta con pérdidas no debería verse influido por el hecho de que las exportaciones se realicen a operadores vinculados o independientes en la Unión. La metodología aplicada por la Comisión garantiza que ambas circunstancias reciban el mismo trato.
- (168) Por consiguiente, la Comisión consideró que el planteamiento seguido había sido adecuado y rechazó estas alegaciones.
- (169) Tras la comunicación definitiva, una parte interesada alegó que, debido a la deducción de los gastos de venta, generales y administrativos y del beneficio respecto al precio de venta, las tasas de venta con pérdidas y de dumping ya no podían compararse correctamente, dado que el denominador para el cálculo (es decir, el precio cif) ya no sería el mismo. Se rechazó esta alegación, pues las deducciones de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios solo afectan al numerador de la fracción y no al denominador.
- (170) Asimismo, tras la comunicación definitiva, algunas partes interesadas alegaron que la deducción de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios distorsionaba el efecto de la regla del derecho inferior. Sin embargo, dado que se aplicó un método comparable a los cálculos de dumping es evidente que no existe ninguna distorsión de la regla del derecho inferior. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (171) Una parte interesada indicó que la denominada regla del derecho inferior no bastaba para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión en este caso, dado que, si bien el coste de producción de la industria de la Unión se mantuvo estable después del período de investigación, los precios de las importaciones procedentes de Rusia y de China disminuyeron en un 19 % y un 22 %, respectivamente, entre abril y diciembre de 2015. Sobre esta base, dicha parte alegó que el nivel de los derechos antidumping provisionales (el 26,2 % y el 16 %) era insuficiente, pues las reducciones de precios mencionadas ya habían absorbido parcial o totalmente los derechos. Como consecuencia de estas bajadas de precios, los productores de los países afectados pudieron aumentar su volumen de exportación a la UE de forma significativa. También hizo referencia al considerando 26 del Reglamento (CE) n.º 437/2004 ⁽¹⁾ del Consejo, en el que la Comisión indicó que las conclusiones debían limitarse al período de investigación, salvo cuando pueda probarse que los efectos de las nuevas circunstancias son evidentes, indiscutibles, duraderos y no están sujetos a manipulación ni a una acción deliberada por las partes interesadas.
- (172) Este argumento tuvo que ser rechazado. Por una parte, la alegación de que los costes de producción de la industria de la Unión permanecieron estables no fue respaldada mediante pruebas fácticas. Por otra parte, si bien los precios de las importaciones procedentes de los países afectados disminuyeron considerablemente desde el final del período de investigación, hay varios indicios de que los precios de importación están volviendo a aumentar en el segundo trimestre de 2016. Por consiguiente, la disminución de los precios de venta no parece ser de carácter duradero y, por tanto, sería prematuro tratarla como tal.
- (173) Dado que el nivel de cooperación fue alto, en el caso de China el margen definitivo del perjuicio aplicable a los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra se calculó como la media de los dos productores exportadores incluidos en la muestra. En el caso de China, el margen definitivo del perjuicio aplicable a los productores exportadores que no cooperaron se determinó al nivel del margen más elevado de las dos empresas que cooperaron.
- (174) En el caso de Rusia, el margen de perjuicio definitivo aplicable a los productores exportadores que no cooperaron se determinó sobre la base del margen de perjuicio de un tipo de producto representativo por parte de los productores exportadores que cooperaron. Este margen se aplica a PJSC Novolipetsk Steel, dado que su falta de cooperación, explicada bajo el epígrafe «Dumping», también estaba relacionada con su precio de exportación y, por consiguiente, con su margen de perjuicio.
- (175) Si se tienen en cuenta las cuestiones mencionadas en los considerandos 152 a 172, los márgenes de perjuicio y de dumping definitivos expresados como porcentaje del precio cif en frontera de la Unión, antes del pago de derechos, son los que se detallan a continuación. También figuran los tipos de derechos definitivos.

⁽¹⁾ Reglamento (CE) n.º 437/2004 del Consejo, de 8 de marzo de 2004, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de trucha arco iris grande originarias de Noruega y las Islas Feroe (DO L 72 de 11.3.2004, p. 23).

Cuadro 4

Márgenes y tipos de derechos definitivos

Productores exportadores chinos	Margen de dumping definitivo (%)	Margen de perjuicio definitivo (%)	Tipo del derecho definitivo (%)
Grupo Angang	59,2	19,7	19,7
Grupo Shougang	52,7	22,1	22,1
Otras empresas que cooperaron	56,9	20,5	20,5
Todas las demás empresas	59,2	22,1	22,1
Productores exportadores rusos			
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	18,7	26,4	18,7
PAO Severstal	35,9	34,0	34,0
PJSC Novolipetsk Steel	38,9	36,1	36,1
Todas las demás empresas	38,9	36,1	36,1

- (176) Los márgenes de perjuicio mencionados anteriormente se redondearon a la baja, cuando procedía, al decimal más cercano, a raíz de las observaciones de un productor exportador tras la comunicación definitiva.
- (177) Los tipos del derecho antidumping individual de cada empresa especificados en el presente Reglamento se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Estos tipos de derecho (en comparación con el derecho de ámbito nacional aplicable a «todas las demás empresas») son, por lo tanto, aplicables exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario de los países afectados y producido por las empresas y, consiguientemente, por las personas jurídicas específicas mencionadas. Los productos afectados importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no deben beneficiarse de estos tipos y deben estar sujetos al tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (178) Toda solicitud de aplicación de estos tipos de derecho antidumping a empresas individuales (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de venta) debe dirigirse a la Comisión ⁽¹⁾ junto con toda la información pertinente, en particular la relativa a cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas en el mercado interior y las ventas de exportación relacionadas, por ejemplo, con ese cambio de nombre o ese cambio en las entidades de producción y venta. Si procede, se modificará el presente Reglamento en consecuencia actualizando la lista de empresas que se benefician de derechos individuales.
- (179) A fin de reducir al mínimo los riesgos de elusión, se considera que en este caso son necesarias medidas especiales para garantizar la correcta aplicación de las medidas antidumping. Estas medidas especiales comprenden la que se indica a continuación: la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que cumpla los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura se someterán al tipo de derecho aplicable a todas las demás empresas.

⁽¹⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, BÉLGICA.

6.2. Percepción definitiva de los derechos provisionales

(180) Teniendo en cuenta los márgenes de dumping constatados y el nivel del perjuicio causado a la industria de la Unión, deben percibirse definitivamente los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido mediante el Reglamento provisional.

6.3. Garantía del cumplimiento de las medidas

(181) Tras la comunicación provisional, el denunciante alegó que algunos de los productores exportadores habían comenzado a absorber los derechos provisionales impuestos negándose a aumentar sus precios. Esta alegación no puede verificarse en el marco de esta investigación. Si se presenta una petición antiabsorción aparte, podría iniciarse una reconsideración con arreglo al artículo 12, apartado 1, del Reglamento de base, si se presentan indicios razonables.

(182) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité establecido por el artículo 15, apartado 1, del Reglamento (UE) 2016/1036.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de productos laminados planos de hierro o acero sin alear, o de otro tipo de acero aleado, excepto de acero inoxidable, de cualquier anchura, sin chapar ni revestir, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), clasificados actualmente 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 de 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. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco en frontera de la Unión, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

País	Empresa	Tipo del derecho definitivo (%)	Código TARIC adicional
China	Angang Steel Company Limited, Anshan,	19,7	C097
	Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd., Tianjin	19,7	C098
	Otras empresas que cooperaron enumeradas en el anexo	20,5	
	Todas las demás empresas	22,1	C999

País	Empresa	Tipo del derecho definitivo (%)	Código TARIC adicional
Rusia	Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk,	18,7	C099
	PAO Severstal, Cherepovets	34	C100
	Todas las demás empresas	36,1	C999

3. La aplicación de los tipos de derecho antidumping individuales especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida, 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 la cantidad de (volumen) de productos planos de acero laminados en frío vendidos para su exportación a la Unión Europea y objeto de la presente factura fue producida por (nombre y dirección de la empresa) (código TARIC adicional) en (el país afectado). Declara asimismo que la información facilitada en la presente factura está completa y es correcta». Si no se presenta dicha factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».

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

Artículo 2

Se percibirán de manera definitiva los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido con arreglo al Reglamento de Ejecución (UE) 2016/181. Los importes garantizados superiores a los tipos definitivos del derecho antidumping serán liberados.

Artículo 3

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

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

Hecho en Bruselas, el 29 de julio de 2016.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER

ANEXO

Productores exportadores chinos que cooperaron no incluidos en la muestra:

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