

II

(Actos no legislativos)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO (UE) 2016/1977 DE LA COMISIÓN

de 11 de noviembre de 2016

por el que se impone un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura, de hierro (excepto de fundición) o de acero (excepto de acero inoxidable), de sección circular y de diámetro exterior superior a 406,4 mm, originarios de la República Popular China

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea ⁽¹⁾ («Reglamento de base»), y en particular su artículo 7,

Previa consulta a los Estados miembros,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

- (1) El 13 de febrero de 2016, la Comisión Europea («Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones en la Unión de determinados tubos sin soldadura, de hierro (excepto de fundición) o de acero (excepto de acero inoxidable), de sección circular y de diámetro exterior superior a 406,4 mm, originarios de la República Popular China («país afectado») sobre la base del artículo 5 del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 del Consejo ⁽²⁾. Publicó el correspondiente anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽³⁾ («anuncio de inicio»).
- (2) La Comisión inició la investigación a raíz de una denuncia presentada el 4 de enero de 2016 por el Comité de Defensa de la industria de los tubos de acero sin soldadura de la Unión Europea («denunciantes»). Los denunciantes representan más del 25 % de la producción total de la Unión de tubos sin soldadura, de hierro (excepto de fundición) o de acero (excepto de acero inoxidable), de sección circular y de diámetro exterior superior a 406,4 mm. La denuncia contenía pruebas de dumping y de un perjuicio importante derivado que se consideraron suficientes para justificar el inicio de la investigación.

1.2. Partes interesadas

- (3) En el anuncio de inicio, la Comisión invitó a las partes interesadas a ponerse en contacto con ella para participar en la investigación. Además, la Comisión informó específicamente del inicio de la investigación, e invitó a participar en ella, a los denunciantes, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores conocidos y a las autoridades de la República Popular China, a los importadores, proveedores y usuarios conocidos, a los operadores comerciales y a las asociaciones notoriamente afectadas.

⁽¹⁾ DO L 176 de 30.6. 2016, p. 21.

⁽²⁾ El Reglamento (CE) n.º 1225/2009 del Consejo (DO L 343 de 22.12.2009, p. 51) fue sustituido por el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo («el Reglamento de base») el 20 de julio de 2016.

⁽³⁾ Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados tubos sin soldadura, de hierro (excepto de fundición) o de acero (excepto de acero inoxidable), de sección circular y de diámetro exterior superior a 406,4 mm, originarios de la República Popular China (DO C 58 de 13.2.2016, p. 30).

- (4) Se dio a las partes interesadas la oportunidad de formular observaciones sobre el inicio de la investigación y de solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en litigios comerciales.
- (5) En el anuncio de inicio, la Comisión informó a las partes interesadas de que tenía previsto utilizar Corea del Sur, Estados Unidos, Japón y Rusia como posibles terceros países de economía de mercado a tenor del artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base. La Comisión se puso en contacto con productores de estos países y también con productores de Canadá, la India, México y Venezuela, y les invitó a participar.

1.3. Muestreo

- (6) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó que podría realizar un muestreo con arreglo al artículo 17 del Reglamento de base.

1.3.1. Muestreo de productores de la Unión

- (7) En el anuncio de inicio de la investigación, la Comisión declaró que había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión sobre la base de la producción del producto afectado. Esta muestra provisional estaba formada por cuatro productores de la Unión, que representaban el 51 % de la producción total de la industria de la Unión. La Comisión invitó a las partes interesadas a presentar observaciones sobre la muestra provisional, pero no recibió ninguna observación.
- (8) La investigación ha puesto de manifiesto que la situación económica y la estructura de la mayor empresa incluida en la muestra puede no ser representativa de la industria de la Unión. Tiene un modelo de negocio diferente, porque basa más del 60 % de sus ventas en el negocio del petróleo y el gas, y produce muchos productos a medida y de alta gama. Además, tal como se explica en los considerandos 107 y 108, su rentabilidad ha disminuido constantemente durante todo el período considerado, lo cual es otra diferencia importante con respecto a los demás productores de la Unión. Por tanto, la Comisión investigará más a fondo si la empresa es representativa de la situación de la industria de la Unión. Si procede, la Comisión considerará nuevas medidas, como una ponderación de las empresas pertinentes.
- (9) Durante la fase provisional, la Comisión ha decidido mantener esta empresa en la muestra, aunque reexaminará la cuestión en función de las observaciones que reciba de las partes interesadas.

1.3.2. Muestreo de los importadores

- (10) Para decidir si era necesario el muestreo y, en tal caso, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a los importadores no vinculados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio.
- (11) Cinco importadores no vinculados facilitaron la información solicitada y accedieron a formar parte de la muestra. Con arreglo al artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de tres importadores, basándose en el mayor volumen de las importaciones en la Unión. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó sobre la selección de la muestra a todos los importadores conocidos afectados. No se formularon observaciones.

1.3.3. Muestreo de productores exportadores de la República Popular China

- (12) Para decidir si el muestreo era necesario y, en tal caso, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los productores exportadores de la República Popular China que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Además, la Comisión pidió a la Representación de la República Popular China ante la Unión Europea que señalara si había otros productores exportadores que pudieran estar interesados en participar en la investigación o se pusiera en contacto con ellos.
- (13) Doce productores exportadores del país afectado facilitaron la información solicitada y aceptaron ser incluidos en la muestra. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de cuatro empresas sobre la base del mayor volumen representativo de exportaciones a la Unión que pudiera razonablemente investigarse en el tiempo disponible. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó sobre la selección de la muestra a todos los productores exportadores conocidos afectados y a las autoridades del país afectado. La Comisión no recibió observaciones de las partes interesadas al respecto.

1.4. Examen individual

- (14) Seis productores exportadores de la República Popular China solicitaron un examen individual de conformidad con el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base. Tres de ellos están incluidos en la muestra y, por tanto, son examinados individualmente. El examen de las otras tres solicitudes durante la fase provisional de la investigación habría sido excesivamente gravoso, debido a la brevedad de los plazos de la investigación, la escasez de recursos y la carga de trabajo actual de los servicios de la Comisión. La Comisión decidirá si concede las solicitudes de examen individual tras la fase provisional de la investigación.

1.5. Formularios de solicitud del trato de economía de mercado

- (15) A los efectos del artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, la Comisión envió formularios de solicitud del trato de economía de mercado (TEM) a todos los productores exportadores cooperantes de la República Popular China seleccionados para formar parte de la muestra, a las asociaciones de productores exportadores conocidas y a las autoridades de la República Popular China. Ninguno de los productores exportadores presentó solicitudes de TEM.

1.6. Respuestas al cuestionario e inspecciones *in situ*

- (16) La Comisión envió cuestionarios a todas las empresas incluidas en la muestra dentro de los plazos fijados en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas al cuestionario de los cuatro (grupos de) productores exportadores cooperantes de la República Popular China incluidos en la muestra, los cuatro productores de la Unión incluidos en la muestra y tres importadores no vinculados. Ningún usuario se dio a conocer.

1.7. Inspecciones *in situ*

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

a) *Productores de la Unión:*

- ArcelorMittal Tubular products Roman, Rumanía,
- Huta Batory, Polonia,
- Vallourec Deutschland GmbH, Alemania,
- Z-Group, República Checa.

b) *Productores exportadores de la República Popular China*

- Hubei Xinyegang Group:
 - Hubei Xinyegang Steel Co., Ltd (exportador vinculado en China),
 - Hubei Xinyegang Special Tube Co., Ltd (exportador vinculado en China),
- Yangzhou Chengde Steel Pipe Co., Ltd.
- Hengyang Valin Group:
 - Hengyang Steel Tube Group International Trading Inc. (exportador vinculado en China),
 - Hengyang Valin MPM Co., Ltd (exportador vinculado en China),
- Yangzhou Lontrin Steel Tube Co., Ltd.

c) *Productor del país análogo:*

— TAMSA, México.

1.8. Período de investigación y período considerado

- (18) La investigación sobre el dumping y el perjuicio se desarrolló durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2015 («período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2012 y el final del período de investigación («período considerado»).

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto afectado

- (19) El producto afectado consiste en determinados tubos sin soldadura, de hierro (excepto de fundición) o de acero (excepto de acero inoxidable), de sección circular y de diámetro exterior superior a 406,4 mm, originarios de la República Popular China, clasificados actualmente en los códigos NC 7304 19 90, ex 7304 29 90, 7304 39 98 y 7304 59 99 («producto afectado»).
- (20) El producto afectado se utiliza en una amplia gama de aplicaciones, por ejemplo en la industria del gas y del petróleo, en centrales eléctricas y en la construcción.

2.2. Producto similar

- (21) La investigación puso de manifiesto que los productos siguientes presentan las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y se destinan a los mismos usos básicos:
- el producto afectado,
 - el producto producido y vendido en el mercado interno de México, que se utilizó como país análogo, y
 - el producto producido y vendido en la Unión por la industria de la Unión.
- (22) En consecuencia, la Comisión decidió en esta fase que se trataba de productos similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

2.3. Alegaciones relativas a la definición del producto

- (23) No se hicieron alegaciones relativas a la definición del producto.

3. DUMPING

3.1. País análogo

- (24) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal se determinó sobre la base del precio o del valor calculado en un tercer país de economía de mercado, ya que no se concedió el TEM a ningún productor exportador de la muestra. Con este fin, fue preciso seleccionar un tercer país de economía de mercado («país análogo»).
- (25) En el anuncio de inicio, la Comisión informó a las partes interesadas de que tenía previsto utilizar Corea del Sur, Estados Unidos, Japón y Rusia como posibles países análogos, y las invitó a que presentaran sus observaciones. No se recibió ninguna.

- (26) La Comisión pidió a trece productores del producto similar de Canadá, Corea del Sur, Estados Unidos, la India, Japón, México, Rusia y Venezuela que facilitasen información. Solo cooperó una empresa establecida en México. Esta empresa respondió al cuestionario de país análogo y accedió a que tuviera lugar una verificación *in situ* de su respuesta.
- (27) En el mercado interno de México existe una competencia adecuada, y su tamaño, que ronda las 20 000 toneladas anuales, se consideró idóneo. Un derecho de aduana del 5 % se aplica a las importaciones de la mayoría de los tubos sin soldadura originarios de cualquier país. La empresa que cooperó representa más del 60 % de la cuota de mercado del mercado interno. Sin embargo, las importaciones también tienen una importante cuota de mercado, superior al 22 % en el mercado interno mexicano, lo que demuestra que en él existe competencia.
- (28) En esta fase, la Comisión llegó a la conclusión de que México era un país análogo apropiado con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

3.2. Valor normal

- (29) La información facilitada por el productor cooperante del país análogo se tomó como base para determinar el valor normal correspondiente a los productores exportadores a los que no se concedió el TEM, con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.
- (30) La Comisión examinó primero si el volumen total de ventas interiores en el país análogo del productor que cooperó era representativo, con arreglo al artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas internas son representativas si el volumen total de las ventas internas del producto similar a clientes independientes en el mercado interno representó al menos el 5 % del volumen total de ventas de exportación a la Unión del producto afectado por los productores exportadores del país afectado durante el período de investigación. Teniendo en cuenta ese criterio, puede afirmarse que las ventas totales del producto similar por el productor cooperante en el mercado interno eran representativas.
- (31) La Comisión identificó posteriormente los tipos de producto vendidos en el mercado interno del país análogo que eran idénticos o comparables con los tipos de producto vendidos para su exportación a la Unión por los productores exportadores del país afectado con ventas internas representativas.
- (32) A continuación, examinó si las ventas internas por el productor cooperante del país análogo de cada tipo de producto idéntico o comparable al tipo de producto vendido para la exportación a la Unión Europea eran representativas, con arreglo al artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Sobre esta base, la Comisión estableció que las ventas internas de varios tipos de producto en el país análogo representaban menos del 5 % del volumen total de las ventas de exportación del tipo del producto idéntico o comparable a la Unión y, por tanto, no eran representativas.
- (33) A continuación, la Comisión determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado interno del país análogo durante el período de investigación, a fin de decidir si debía utilizar las ventas reales en el mercado interno para calcular el valor normal, con arreglo al artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (34) El análisis de las ventas internas mostró que todas eran rentables y que la media ponderada del precio de venta era superior al coste de producción. En consecuencia, el valor normal se calculó como media ponderada de los precios de todas las ventas internas durante el período de investigación (PI).
- (35) Dado que no hubo ventas de ciertos tipos de productos del producto similar o estas fueron insuficientes en el curso de operaciones comerciales normales en el país análogo, la Comisión calculó el valor normal con arreglo al artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (36) En relación con los tipos de productos que no se vendieron en cantidades representativas en el mercado interno del país análogo, se utilizaron los gastos medios de venta, generales y administrativos y los beneficios medios de las transacciones efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno con esos tipos. En relación con los tipos de productos que no se vendieron en absoluto en el mercado interno del país análogo, se utilizaron los gastos medios ponderados de venta, generales y administrativos y los beneficios medios ponderados de todas las transacciones efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno.

- (37) Un número significativo de tipos de producto exportados desde el país afectado a la Unión no pudieron hacerse corresponder directamente con los tipos de producto producidos en el país análogo. Por tanto, el valor normal de los tipos de producto no correspondientes tuvo que calcularse con arreglo al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base a partir de los costes de fabricación del productor del país análogo, más una cantidad razonable para gastos de venta, generales y administrativos y para beneficios. Por consiguiente, el valor normal se calculó con arreglo al artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base, añadiendo al coste medio de fabricación de cada tipo de producto la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos ⁽¹⁾ (del 1 % al 10 %) habidos y los beneficios medios ponderados ⁽¹⁾ (del 9 % al 19 %) obtenidos por el productor del país análogo en las ventas internas, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación.

3.3. Precio de exportación

- (38) Los productores exportadores incluidos en la muestra exportaron a la Unión bien directamente a clientes independientes, bien a través de empresas exportadoras vinculadas situadas en el país afectado. No se efectuaron exportaciones a través de importadores vinculados situados en la Unión.
- (39) Dado que los productores exportadores exportaron el producto afectado directamente a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación fue el precio realmente pagado o pagadero por el producto afectado vendido para su exportación a la Unión, con arreglo al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.4. Comparación

- (40) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores incluidos en la muestra sobre una base franco fábrica.
- (41) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación equitativa, la Comisión ajustó el valor normal y/o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a su comparabilidad, con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.
- (42) Se hicieron ajustes para tener en cuenta los costes de transporte, flete oceánico, seguros, manipulación y carga y los costes accesorios (del 2 % al 12 %), los costes de créditos (del 0,01 % al 0,3 %), las comisiones (del 0,1 % al 2 %) y los gastos bancarios (del 0,02 % al 0,3 %), cuando se demostró que podían afectar a la comparabilidad de los precios.
- (43) China aplica una política de reembolso parcial del IVA a la exportación y, en este caso, el IVA (8 %) no se reembolsa. Para garantizar que el valor normal se expresara al mismo nivel de imposición que el precio de exportación, se ajustó al alza con la parte del IVA aplicado a las exportaciones de tubos sin soldadura de gran diámetro que no se reembolsó a los productores exportadores chinos ⁽²⁾.

3.5. Márgenes de dumping

- (44) Por lo que se refiere a los productores exportadores incluidos en la muestra, la Comisión comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar en el país análogo (véanse los considerandos 29 a 37) con el precio de exportación medio ponderado del tipo del producto afectado correspondiente, con arreglo al artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (45) Para los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra, la Comisión calculó el margen medio ponderado de dumping, de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. Por tanto, este margen se estableció a partir de los márgenes de los productores exportadores incluidos en la muestra, sin tener en cuenta los márgenes de los productores exportadores con un margen nulo o mínimo ni los márgenes establecidos en las circunstancias mencionadas en el artículo 18 de dicho Reglamento.
- (46) En relación con los demás productores exportadores del país afectado, la Comisión estableció los márgenes de dumping sobre la base de los datos disponibles, con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base. Con este fin, la Comisión determinó el nivel de cooperación de los productores exportadores. El nivel de cooperación es el volumen de exportaciones a la Unión de los productores exportadores cooperantes, expresado como porcentaje del volumen total de exportaciones —tal como se indica en las estadísticas de importaciones de Eurostat— del país afectado a la Unión.

⁽¹⁾ Los datos exactos constituyen información confidencial de la empresa.

⁽²⁾ Este método fue aceptado por el Tribunal General en su sentencia de 16 de diciembre de 2011, Dashiqiao/Consejo, T-423/09, EU:T:2011:764, apartados 34 a 50.

- (47) El nivel de cooperación en este caso fue elevado porque las importaciones de los productores exportadores cooperantes representaban en torno al 85 % del total de las exportaciones a la Unión durante el PI. En consecuencia, la Comisión decidió basar el margen de dumping residual en la empresa incluida en la muestra que tenía el margen de dumping más alto.
- (48) Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
Yangzhou Chengde Steel Pipe Co., Ltd	45,4
Hubei Xinyegang Special Tube Co., Ltd	103,8
Yangzhou Lontrin Steel Tube Co., Ltd	43,5
Hengyang Valin MPM Co., Ltd	94,1
Otros productores que cooperaron	74,7
Todos los demás productores	103,8

4. INDUSTRIA DE LA UNIÓN

4.1. Industria de la Unión

- (49) Durante el período de investigación, siete productores fabricaban el producto similar en la Unión. Se considera que constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, y se denominarán en lo sucesivo «industria de la Unión».

4.2. Producción de la Unión

- (50) Para determinar la producción total de la Unión en el período de investigación se utilizó toda la información disponible sobre la industria de la Unión, tanto la facilitada en la denuncia, como los datos recabados de los productores de la Unión antes y después de iniciarse la investigación, y las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.
- (51) Partiendo de esta base, se estimó que la producción total de la Unión fue de unas 227 000 toneladas durante el PI. Esta cifra incluye la producción de todos los productores de la Unión: la de los productores de la muestra y una estimación de la producción de los productores no incluidos en la muestra.

4.3. Muestreo de productores de la Unión

- (52) Como se indica en el considerando 7, se incluyó en la muestra a cuatro productores de la Unión que representan el 51 % de la producción total estimada de la Unión del producto similar.

5. PERJUICIO

5.1. Consumo de la Unión

- (53) El consumo de la Unión se determinó a partir del volumen total de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión más el total de las importaciones. El consumo de la Unión descendió de 2012 a 2014, y mejoró moderadamente en 2015. El consumo de la Unión descendió en general un 10 % durante el período considerado.

	2012	2013	2014	PI (2015)
Consumo (en toneladas)	176 751	171 538	155 031	158 539
Índice (2012 = 100)	100	97	88	90

Fuente: Comisión Europea (Eurostat), datos de la denuncia y respuestas al cuestionario.

5.2. Importaciones en la Unión procedentes del país afectado

5.2.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones afectadas

- (54) En el período considerado se constató que las importaciones en la Unión procedentes de la República Popular China habían evolucionado, en términos de volumen y de cuota de mercado, como sigue:

	2012	2013	2014	PI (2015)
Volumen (en toneladas)	39 195	35 337	41 590	42 539
Índice (2012 = 100)	100	90	106	109
Cuota de mercado del consumo de la Unión (en %)	22,2	20,6	26,8	26,8
Índice (2012 = 100)	100	93	121	121

Fuente: Comisión Europea (Eurostat), datos de la denuncia y respuestas al cuestionario.

- (55) Tras un descenso en 2013, los volúmenes de importación procedentes de China aumentaron abruptamente en 2014 y se mantuvieron estables en 2015. En conjunto, las importaciones aumentaron un 9 % durante el período considerado, pasando de 39 000 toneladas a 42 500 toneladas en el PI, en un contexto de disminución del consumo en la Unión. La cuota de mercado de las importaciones procedentes de China aumentó del 22,2 % al 26,8 % durante el período considerado.

5.2.2. Precios de las importaciones y subcotización de precios

- (56) El cuadro que figura a continuación muestra el precio medio de las importaciones procedentes de China:

	2012	2013	2014	PI (2015)
Precio medio en EUR/tonelada	913	927	965	910
Índice (2012 = 100)	100	102	106	100

Fuente: Comisión Europea (Eurostat).

- (57) Los precios medios de importación se establecieron a partir de las estadísticas de importación de Eurostat. Los precios medios de las importaciones procedentes de China se mantuvieron bastante estables durante el período considerado. Los precios de importación fueron ligeramente más altos en 2014 que en los años anteriores, pero en 2015 los precios disminuyeron a sus niveles iniciales.
- (58) Sin embargo, los precios medios de las importaciones dependen de la gama de productos, concretamente de la clase de acero, que no se refleja en las estadísticas comerciales. Mientras que el precio medio de las ventas de exportación de todos los productores exportadores chinos fue de 910 EUR/t en el período de investigación, el precio medio de las ventas de exportación de los productores exportadores chinos incluidos en la muestra fue de 1 102 EUR/t, con valores de 946 EUR/t a 1 444 EUR/t.
- (59) Como puede verse en el considerando 79, los precios de las importaciones procedentes de China siguieron siendo muy inferiores a los precios de venta de la industria de la Unión durante todo el período.
- (60) Para determinar si se produjo una subcotización de los precios durante el PI y en qué medida, se compararon los precios de venta medios ponderados por tipo de producto que los productores de la Unión incluidos en la muestra cobraban a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al precio de fábrica mediante la deducción de los gastos efectivos de suministro (43,4 EUR/t), las comisiones (51 EUR/t), los descuentos diferidos (132,2 EUR/t) y los costes de créditos (3,28 EUR/t), con los correspondientes precios medios ponderados por tipo de producto de las importaciones objeto de dumping que los productores chinos incluidos en la muestra cobraron al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos a partir del precio cif, una vez añadidos los costes posteriores a la importación y el coste de manipulación (1,82 % del valor cif).

- (61) Para hacer una comparación ecuánime en una misma fase comercial que las importaciones chinas, solo se consideraron las ventas de la Unión a operadores comerciales y distribuidores. Las ventas directas a usuarios finales se excluyeron del análisis, ya que suelen implicar requisitos específicos adicionales, lo que llevaría a precios más altos que las ventas a operadores comerciales y distribuidores, en las que se aplican requisitos estándar. El resultado es que el precio medio de venta de la industria de la Unión utilizado para la comparación a efectos de la subcotización fue de 1 359 EUR/t (durante el período de investigación), mientras que el precio de venta medio es de 1 584 EUR/t si se tienen en cuenta todas las ventas.
- (62) El resultado de la comparación, expresado en porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el PI, mostró la existencia de márgenes de subcotización que van del 15,1 % al 30,2 %.

5.3. Situación económica de la industria de la Unión

5.3.1. Observaciones preliminares

- (63) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de China en la industria de la Unión se incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.
- (64) Como se indica en el considerando 7, se utilizó el muestreo para examinar el posible perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (65) A efectos del análisis del perjuicio, la Comisión estableció una distinción entre indicadores de perjuicio macroeconómicos y microeconómicos. Utilizó como indicadores macroeconómicos los siguientes: producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado y crecimiento, empleo, productividad, magnitud del margen de dumping real y recuperación con respecto a prácticas de dumping pasadas. También se analizaron como indicadores microeconómicos los precios unitarios medios, el coste unitario, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones, el rendimiento de las inversiones y la capacidad de reunir capital, las existencias y los costes laborales de los productores de la Unión incluidos en la muestra.
- (66) Toda la información disponible sobre la industria de la Unión, como la facilitada en la denuncia, los datos recabados de los productores de la Unión antes y después de iniciarse la investigación y las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra, se utilizó para establecer los indicadores macroeconómicos y, en particular, los datos relativos a los productores de la Unión no incluidos en la muestra. Los datos estadísticos de los denunciantes fueron verificados en sus instalaciones.
- (67) Los indicadores microeconómicos se determinaron a partir de la información comprobada facilitada por los productores de la Unión incluidos en la muestra en sus respuestas al cuestionario.

5.3.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (68) Las tendencias de la producción de la Unión, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad evolucionaron como sigue durante el período considerado. La investigación puso de manifiesto que algunas de las líneas de producción utilizadas para la producción del producto afectado se utilizaban asimismo para fabricar otros productos, como tubos de menor diámetro. Por tanto, en el siguiente cuadro figura el volumen total de producción de otros productos incluidos, así como los volúmenes de producción del producto afectado.

	2012	2013	2014	PI (2015)
Volumen de producción (toneladas)	300 714	313 941	288 749	227 023
Índice (2012 = 100)	100	104	96	75
Volumen de producción (toneladas) de todos los productos	404 996	415 552	378 981	321 378
Índice (2012 = 100)	100	103	94	79

	2012	2013	2014	PI (2015)
Capacidad de producción (toneladas) respecto a todos los productos	644 339	644 339	644 339	644 339
Índice (2012 = 100)	100	100	100	100
Utilización de la capacidad respecto a todos los productos (%)	63	64	59	50
Índice (2012 = 100)	100	103	94	79

Fuente: Datos de la denuncia y respuestas al cuestionario.

- (69) La producción de la Unión del producto afectado disminuyó durante el período considerado. El retroceso de la producción fue mayor que el descenso del consumo de la Unión.
- (70) Dado que puede utilizarse la misma maquinaria para fabricar el producto similar y otros tipos de tubos sin soldadura de diámetro menor, se calcularon la capacidad de producción y la utilización de la capacidad para todos los tipos de tubos sin soldadura. No hay ninguna maquinaria que se limite únicamente a los tubos sin soldadura de diámetro superior a 406,4 mm y que pueda tomarse en consideración para calcular la capacidad y la utilización de la capacidad del producto similar únicamente. En cualquier caso, se observó que el descenso del volumen de producción de todos los productos refleja el descenso del volumen de producción del producto afectado. La capacidad permaneció constante durante el período considerado, ya que no se añadió ni se clausuró ninguna nueva capacidad de producción. La utilización de la capacidad disminuyó, en consonancia con la reducción de las ventas de los productores de la Unión.

5.3.2.2. Volumen de ventas, cuota de mercado y crecimiento

- (71) Las ventas de los productores de la Unión incluyeron una pequeña parte de ventas a empresas vinculadas. Las ventas vinculadas representaron el 3 % del consumo de la Unión. Por tanto, el volumen de ventas, la cuota de mercado y el crecimiento se evaluaron por separado para las ventas vinculadas y las ventas en el libre mercado (ventas no vinculadas).
- (72) Así evolucionaron las tendencias de los volúmenes de ventas, la cuota de mercado y el crecimiento en el período considerado:

	2012	2013	2014	PI (2015)
Volumen de ventas (toneladas)	132 241	119 894	95 054	100 975
Índice (2012 = 100)	100	91	72	76
Cuota de mercado del consumo de la Unión	75 %	70 %	61 %	64 %
Índice (2012 = 100)	100	93	82	85
Volumen de ventas (toneladas) de las ventas vinculadas	11 505	5 689	7 171	4 971
Índice (2012 = 100)	100	49	62	43
Cuota de mercado de las ventas vinculadas (%)	7	3	5	3
Índice (2012 = 100)	100	51	71	48

Fuente: Comisión Europea (Eurostat), datos de la denuncia y respuestas al cuestionario.

- (73) En el contexto del retroceso del consumo de la Unión, los volúmenes de ventas disminuyeron de 2012 a 2014, y apenas mejoraron en 2015. En conjunto, las ventas de la Unión descendieron un 24 % durante el período considerado. Por tanto, la cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó del 75 % al 64 %.
- (74) Las ventas vinculadas se redujeron en más de la mitad, pasando de 11 000 toneladas a menos de 5 000 toneladas. La cuota global de ventas vinculadas fue pequeña, un 3 % del consumo de la Unión en el PI. Las ventas vinculadas tuvieron lugar en el contexto de la actividad comercial. Los productos fueron seguidamente revendidos y no fueron utilizados para uso interno por las empresas vinculadas.

5.3.2.3. Empleo y productividad

- (75) El empleo descendió de 3 256 personas en 2012 a 2 824 en el PI (2015). El empleo en la industria de la Unión se calculó teniendo en cuenta el número de trabajadores dedicados directamente al producto afectado, cuando se disponía de esta información; en caso contrario, se calculó mediante la asignación de una parte del número total de trabajadores de los productores proporcional a la cuota de fabricación del producto afectado. La productividad, medida como producción en toneladas por persona empleada y año, mejoró primero en 2013, cuando la producción de la Unión aumentó, pero después volvió a descender en consonancia con la disminución de la producción de la Unión. El descenso en la producción hizo que la industria de la Unión tuviera que reducir el número de turnos por trabajador, lo que significa que el número de empleados descendió menos drásticamente que la producción de la Unión.

	2012	2013	2014	PI (2015)
Número de empleados	3 256	2 851	3 192	2 824
Índice (2012 = 100)	100	88	98	87
Productividad (toneladas/trabajador)	92	110	90	80
Índice (2012 = 100)	100	119	98	87

Fuente: Datos de la denuncia y respuestas al cuestionario.

5.3.2.4. Magnitud del margen real de dumping y recuperación respecto de prácticas de dumping anteriores

- (76) Los márgenes de dumping de los productores exportadores chinos incluidos en la muestra son considerables (véase el considerando 48). Teniendo en cuenta el volumen, la cuota de mercado y los precios de las importaciones objeto de dumping procedentes de China contemplados anteriormente, el margen real de dumping no puede considerarse insignificante.
- (77) No se constató la existencia de dumping con anterioridad.

5.3.3. Indicadores microeconómicos

5.3.3.1. Precios unitarios medios de venta en el mercado de la Unión y costes unitarios de producción

- (78) Los precios medios de venta de los productores de la Unión incluidos en la muestra a clientes no vinculados de la Unión disminuyeron un 14 % entre 2012 y el PI.
- (79) En el mismo período, los costes de la industria de la Unión aumentaron un 8 %. Esto se debió principalmente al aumento de los gastos generales por tonelada. Los volúmenes de ventas disminuyeron, y, como consecuencia de ello, los gastos generales correspondieron a volúmenes de ventas más reducidos, lo que aumenta el promedio de gastos generales por tonelada. Esto hizo que la industria registrase pérdidas a partir de 2013.

	2012	2013	2014	PI (2015)
Precio unitario medio de venta a clientes no vinculados de la Unión	1 839	1 679	1 773	1 584
Índice (2012 = 100)	100	91	96	86

	2012	2013	2014	PI (2015)
Coste unitario de las mercancías vendidas (EUR/tonelada)	1 733	1 713	1 942	1 873
Índice (2012 = 100)	100	99	112	108

Fuente: Respuestas al cuestionario.

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

- (80) Durante el período considerado, el flujo de caja, las inversiones, el rendimiento de las inversiones y la capacidad de reunir capital de los productores de la Unión evolucionaron como se indica a continuación:

	2012	2013	2014	PI (2015)
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de ventas)	+ 5,7	- 2,0	- 9,5	- 18,3
Flujo de caja (EUR)	9 480 887	8 224 523	14 894	3 814 661
Inversiones (EUR)	2 522 406	5 241 449	2 642 167	2 465 992
Índice (2012 = 100)	100	208	105	98
Rendimiento de las inversiones (%)	+ 16,6	- 6,2	- 27,7	- 53,6

Fuente: Respuestas al cuestionario.

- (81) La rentabilidad se expresó como el beneficio neto, antes de impuestos, obtenido con las ventas del producto similar a clientes de la Unión como porcentaje del volumen de esas ventas.
- (82) Los productores de la Unión incluidos en la muestra fueron rentables en 2012 (5,7 %), pero sufrieron pérdidas a partir de 2013.
- (83) El flujo de caja, que es la capacidad de la industria para autofinanciar sus actividades, siguió siendo positivo durante el período considerado, pero a un nivel considerablemente debilitado.
- (84) La evolución de la rentabilidad y el flujo de caja en el período considerado limitó la capacidad de los productores de la Unión incluidos en la muestra para invertir en sus actividades y mermó su desarrollo. Sin embargo, debido a la naturaleza de esta industria, las inversiones realizadas se utilizan para fabricar tubos sin soldadura de diversos tamaños, incluidos productos fuera del ámbito de la investigación. Por esta razón, no fue posible determinar directamente las inversiones y el rendimiento de las inversiones de forma específica para el producto investigado. En su lugar, se dio por supuesto que las inversiones totales de la industria se habían asignado al producto afectado en función de su proporción de volumen de negocios total.
- (85) En vista de lo anterior, puede concluirse que el rendimiento financiero de los productores de la Unión incluidos en la muestra siguió siendo negativo en el período de investigación.

5.3.3.3. Existencias

- (86) El nivel de existencias de los productores de la Unión incluidos en la muestra aumentó en un 65 % en el período considerado. Sin embargo, la producción se hace generalmente en función de los pedidos, por lo que los niveles de existencias fueron en general bajos, y correspondieron al 3 % de la producción en el PI.

	2012	2013	2014	PI (2015)
Existencias al cierre (toneladas)	4 129	5 619	10 107	6 821
Índice (2012 = 100)	100	136	245	165

Fuente: Respuestas al cuestionario.

5.3.3.4. Costes laborales

- (87) Los costes laborales medios de los productores de la Unión incluidos en la muestra aumentaron ligeramente en 2013, cuando aumentó la producción, y luego descendieron en 2014-2015 a un 8 % por debajo del nivel de 2012, a raíz de la disminución de la producción. Los productores de la Unión adaptaron el número de turnos de trabajo en consonancia con la demanda.

	2012	2013	2014	PI
Costes laborales medios por empleado (EUR)	53 499	54 868	48 770	49 057
Índice (2012 = 100)	100	103	91	92

Fuente: Respuestas al cuestionario.

5.4. Conclusión sobre el perjuicio

- (88) Como arriba se indica, durante el período considerado la producción de la industria de la Unión descendió y, por consiguiente, el empleo retrocedió. La industria de la Unión ha perdido volumen de ventas y cuota de mercado, mientras que los precios de las importaciones desde China estaban subcotizados con respecto a los precios de la Unión, sometiéndolos a presión. Como consecuencia de ello, los precios de venta han descendido. Lo más importante es que la industria se convirtió en deficitaria: la rentabilidad se deterioró durante el período considerado, alcanzando los peores resultados en el PI, con un 18,3 %.
- (89) Habida cuenta de lo anterior, se concluye provisionalmente que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

6. CAUSALIDAD

6.1. Introducción

- (90) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión estudió si las importaciones objeto de dumping procedentes de China habían causado un perjuicio a la industria de la Unión en una medida tal que pudiera considerarse importante. Al margen de las importaciones objeto de dumping, se examinaron también otros factores conocidos que pudieran estar causando al mismo tiempo un perjuicio a la industria de la Unión, a fin de evitar que el posible perjuicio causado por esos factores se atribuyera a las citadas importaciones.

6.2. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (91) La investigación mostró que el volumen de las importaciones originarias de China aumentó, mientras que el consumo de la Unión disminuyó. Como se explica en los considerandos 54 y 72, las importaciones desde China aumentaron desde 39 195 t en 2012 a 42 539 t en el PI. Las ventas de la industria de la Unión disminuyeron, pasando de 132 241 toneladas en 2012 a 100 975 toneladas en el PI.

- (92) Con respecto a la presión en los precios que prevaleció en el mercado de la Unión durante el período considerado, se constató que los precios medios de las importaciones procedentes de China se mantuvieron constantemente inferiores a los precios medios de venta de la industria de la Unión. Al estar subcotizadas con respecto a los precios de la industria de la Unión, las importaciones chinas aumentaron su cuota de mercado del 22,2 % al 26,8 %, mientras que la cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó.
- (93) Debido a la presión que ejercieron en los precios los crecientes volúmenes de importaciones chinas objeto de dumping, la industria de la Unión no fue capaz de cubrir sus costes. La industria de la Unión se convirtió en deficitaria en 2013.
- (94) La Comisión observó que la evolución de las importaciones procedentes de China y la evolución del perjuicio sufrido por la industria de la Unión no se correspondieron completamente año por año entre 2012 y 2015. No obstante, en 2014, la cuota de mercado de China aumentó significativamente, mientras que al mismo tiempo los indicadores de perjuicio mostraron una clara tendencia negativa que persistió en 2015. A partir de 2014, la Unión se vio en la imposibilidad de superar los signos de debilidad que empezaron a mostrarse en 2013.
- (95) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se llegó a la conclusión provisional de que el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de China a precios constantemente subcotizados respecto a los de la industria de la Unión causó un perjuicio importante a la industria de la Unión.

6.3. Efecto de otros factores

6.3.1. Cuantía de las exportaciones de la industria de la Unión

- (96) Las exportaciones a terceros países, tanto vinculadas como no vinculadas, descendieron durante el período considerado. Dado que las ventas de la Unión también bajaron en el mismo período en un porcentaje similar, la cuota de exportaciones se mantuvo elevada, disminuyendo del 59 % de todas las ventas en 2012 al 56 % de todas las ventas durante el PI. Algunas de las ventas de exportación tuvieron lugar a través de empresas vinculadas en los países de exportación. Los productos fueron seguidamente revendidos y no fueron utilizados internamente por las empresas vinculadas.
- (97) La elevada proporción de exportaciones indica que la industria de la Unión es competitiva y puede vender sus productos en otros mercados.
- (98) El descenso de las ventas de exportación ha contribuido al perjuicio de la industria de la Unión. Según la industria de la Unión ⁽¹⁾, este descenso de las exportaciones se ha producido en el contexto de una desaceleración generalizada en los mercados mundiales. La Comisión invita a las partes interesadas a facilitar más información para poder evaluar si los resultados de la industria de la Unión han estado en consonancia con el mercado mundial o han sido peores que este. En cualquier caso, en una fase provisional, la Comisión llega a la conclusión de que la evolución de las exportaciones no puede explicar el pronunciado aumento de la cuota de mercado china a partir de 2014 ni el perjuicio resultante. Por tanto, la bajada de las ventas de exportación no rompió el nexo causal entre las importaciones chinas y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

6.3.2. Ventas a empresas vinculadas

- (99) Como se explicó en los considerandos 72 a 74, las ventas vinculadas en la Unión ascendieron a 4 971 t en el PI, lo que corresponde a un 2 % del total de ventas y al 5 % de las ventas en el mercado de la Unión. Las ventas vinculadas tuvieron lugar en el contexto de la actividad comercial. Los productos fueron seguidamente revendidos y no fueron utilizados para uso interno por las empresas vinculadas.
- (100) Debido a su pequeño volumen, las ventas a empresas vinculadas en la Unión no pueden ser una causa potencial del perjuicio.

6.3.3. Importaciones procedentes de terceros países

- (101) Aparte de las importaciones objeto de dumping procedentes de China, que constituían el 74 % de todas las importaciones en el mercado de la Unión durante el período de investigación, hubo otras fuentes de importaciones, entre ellas Japón, que fueron examinadas en el contexto del nexo causal.
- (102) Las importaciones desde países distintos de China, consideradas en su conjunto, aumentaron, pasando de 5 313 toneladas a 15 024 toneladas durante el período considerado. Su cuota de mercado aumentó del 3,0 % al 9,5 %. El precio medio de estas importaciones permaneció considerablemente por encima de los precios de las importaciones procedentes de China y de los precios de venta en la Unión de la industria de la Unión.

⁽¹⁾ Véase por ejemplo el informe anual 2015 de Tenaris (p. 6) (http://files.shareholder.com/downloads/ABEA-2RJSJD/2778630340x0x883802/F04AA233-024A-46AA-AC58-C420E4BADFCB/TS_Annual_Report_2015.pdf).

- (103) Japón fue la principal fuente de importaciones después de China. La cuota de mercado de las importaciones japonesas varió entre el 1,3 % y el 5,2 % del consumo de la Unión. Durante el PI, las importaciones desde Japón representaron el 3,6 % del consumo de la Unión. Los precios medios de venta de los productores exportadores japoneses se mantuvieron por encima de los precios de venta de los productores exportadores chinos.
- (104) Las importaciones procedentes de otros países fueron incluso inferiores a las importaciones desde Japón; los orígenes siguientes en importancia (EE. UU., Corea y Rusia) representaron, cada uno, entre el 1 y el 2 % del consumo de la Unión. Así, el volumen de las importaciones procedentes de estos países no fue lo bastante importante como para causar perjuicio a la industria de la Unión.
- (105) Por consiguiente, puede concluirse que la repercusión de estas importaciones no es tal como para romper el nexo causal entre las importaciones chinas y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

País		2012	2013	2014	PI (2015)
China	Volumen (toneladas)	39 195	35 337	41 590	42 539
	Índice (2012 = 100)	100	90	106	109
	Cuota de mercado del consumo de la Unión (en %)	22,2	20,6	26,8	26,8
	Índice (2012 = 100)	100	93	121	121
	Precio medio (EUR/tonelada)	913	927	965	910
	Índice (2012 = 100)	100	102	106	100
Japón	Volumen (toneladas)	2 222	8 922	3 690	5 757
	Índice (2012 = 100)	100	402	166	259
	Cuota de mercado del consumo de la Unión (en %)	1,3	5,2	2,4	3,6
	Índice (2012 = 100)	100	414	166	259
	Precio medio (EUR/tonelada)	2 146	1 700	2 779	1 143
	Índice (2012 = 100)	100	79	130	53
Totalidad de los terceros países con excepción de China	Volumen (toneladas)	5 313	16 308	18 387	15 024
	Índice (2012 = 100)	100	307	346	283
	Cuota de mercado del consumo de la Unión (en %)	3,0	9,5	11,9	9,5
	Índice (2012 = 100)	100	316	394	315
	Precio medio (EUR/tonelada)	2 717	2 060	2 889	4 073
	Índice (2012 = 100)	100	76	106	150

Fuente: Comisión Europea (Eurostat).

6.3.4. Descenso del consumo debido a la crisis en el sector del petróleo y del gas

- (106) La disminución de los precios del petróleo ha causado una ralentización de las inversiones en el sector del petróleo y del gas. Esto ha tenido un impacto negativo sobre la demanda de tubos de gran diámetro para perforación y entubado vendidos por la industria de la Unión. Así pues, ha contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Sin embargo, esto no puede explicar el pronunciado aumento de la cuota de mercado china a partir de 2014, ni el perjuicio resultante. Por tanto, la crisis del sector del petróleo y el gas no rompió el nexo causal entre las importaciones chinas y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

6.4. Diferencias constatadas en los costes y los márgenes de rentabilidad de la industria de la Unión

- (107) La Comisión halló que los costes de uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra fueron significativamente más elevados que los de los otros tres productores de la Unión incluidos en la muestra. Su gama de productos es más amplia e incluye categorías de productos y tipos de clientes que no están presentes en los otros productores de la Unión. Su rentabilidad ha disminuido constantemente, aun cuando las importaciones procedentes de China han disminuido o se han mantenido estables.
- (108) Aún no se han demostrado completamente las razones de esta situación.
- (109) La Comisión seguirá examinando este punto como un posible factor que rompa el nexo causal. A este respecto, cabe señalar que, al tratarse de la mayor empresa incluida en la muestra, tiene una gran influencia en la situación de perjuicio.
- (110) Si los análisis muestran que: i) el perjuicio causado a Vallourec Deutschland GmbH no tiene nexo causal con las importaciones objeto de dumping, sino que se debe a otras razones, y que ii) sin la inclusión de Vallourec Deutschland GmbH en el análisis del perjuicio la constatación de perjuicio no es sostenible, la Comisión podrá examinar el impacto en el nexo causal también en comparación con la situación de toda la industria de la Unión.
- (111) La Comisión invita a las partes interesadas a pronunciarse sobre esta cuestión.

6.5. Conclusión sobre la causalidad

- (112) En el período considerado se produjo un aumento del volumen (de 39 195 t en 2012 a 42 539 t en 2015) y de cuota de mercado (del 22,2 % en 2012 al 26,8 % en 2015) de las importaciones objeto de dumping originarias de China. Además, los precios de estas importaciones estaban subcotizados con respecto a los precios cobrados por la industria de la Unión en el mercado de la Unión. La subcotización durante el PI osciló entre el 15,1 % y el 30,2 %, sobre la base de los tipos de productos comparables.
- (113) Este incremento del volumen y la cuota de mercado de las importaciones chinas objeto de dumping coincidió con el deterioro de la situación financiera de la industria de la Unión. La industria de la Unión no pudo aumentar las ventas ni los precios y, por tanto, los indicadores financieros, como la rentabilidad, se han vuelto negativos.
- (114) El examen de los demás factores conocidos, como las ventas a empresas vinculadas, las importaciones desde otros terceros países y el descenso del consumo, que podrían haber causado un perjuicio a la industria de la Unión, mostró que la naturaleza de dichos factores no era tal que pudiera romper el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping procedentes de China y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Sin embargo, la Comisión seguirá investigando las razones que llevaron a una disminución significativa de la rentabilidad de la industria de la Unión.
- (115) Basándose en el análisis anterior, que distingue y separa los efectos de todos los factores conocidos en la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se llega a la conclusión provisional de que las importaciones objeto de dumping procedentes de China han causado un perjuicio importante a la industria de la Unión a tenor del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

7. INTERÉS DE LA UNIÓN

7.1. Consideraciones generales

- (116) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, se examinó si, a pesar de la conclusión provisional sobre el dumping perjudicial, existían razones de peso para concluir que la adopción de medidas en este caso concreto no responde a los intereses de la Unión. El análisis del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses que confluían en este caso, incluidos los de la industria de la Unión, los importadores y los usuarios.

7.2. Interés de la industria de la Unión

- (117) La industria de la Unión se compone de siete productores conocidos que representan la totalidad de la producción de la Unión del producto similar. Los productores están ubicados en diversos Estados miembros de la Unión, y daban empleo directamente a dos mil ochocientas personas en puestos relacionados con el producto similar durante el PI. Cuatro productores de la Unión, que representan el 51 % de la producción, se dieron a conocer y cooperaron en la investigación.
- (118) La industria de la Unión sufrió un perjuicio importante causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de China. Cabe recordar que la industria de la Unión perdió volumen de ventas y cuota de mercado, y que su situación financiera ha seguido siendo frágil.
- (119) Se prevé que el establecimiento de derechos antidumping restablezca unas condiciones comerciales equitativas en el mercado de la Unión, que permitan a su industria adaptar los precios del producto similar a los costes de producción.
- (120) También es previsible que, gracias al establecimiento de las medidas, la industria de la Unión pueda recobrar al menos parte de la cuota de mercado que perdió durante el período considerado, con un efecto positivo en su rentabilidad y su situación financiera en general.
- (121) Si no se aplican las medidas, es de prever que haya nuevas pérdidas de cuota de mercado y que se deteriore la rentabilidad de la industria de la Unión.
- (122) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que el establecimiento de medidas antidumping aplicables a las importaciones originarias de China redundaría en beneficio de la industria de la Unión.

7.3. Interés de los usuarios

- (123) Los usuarios no se prestaron a cooperar con la investigación. Los clientes directos de la industria de la Unión son las más de las veces operadores comerciales y distribuidores, por lo que el consumidor final no siempre está en contacto directo con el productor. Para los grandes proyectos de construcción, como las centrales eléctricas, los usuarios finales pueden estar en contacto directo con los productores. Sin embargo, parece que las importaciones chinas no compiten para dichos contratos, ya que sus ventas se realizan a través de operadores comerciales.
- (124) Los usuarios seguirán teniendo varias fuentes de suministro alternativas, tanto entre los productores de la Unión como en otros países exportadores, incluso en el caso de imponerse las medidas provisionales propuestas contra las importaciones chinas. Además, no había pruebas de que las consecuencias de las medidas provisionales propuestas para los usuarios serían especialmente graves. Por tanto, se concluyó provisionalmente que las medidas provisionales propuestas probablemente no tendrán una gran incidencia en los usuarios.

7.4. Interés de los importadores

- (125) Cinco importadores facilitaron información en relación con el muestreo. Se seleccionó una muestra formada por los tres principales importadores, que representan en total el 10 % de las importaciones totales procedentes de China.
- (126) Los importadores incluidos en la muestra han respondido al cuestionario, aunque las inspecciones *in situ* no se han llevado a cabo todavía.
- (127) Según las respuestas no verificadas de los tres importadores de la muestra, sus márgenes de beneficio suelen ir del 2 % al 4 %. Las medidas provisionales propuestas podrían, por lo tanto, ocasionar pérdidas para los importadores, en particular si no pueden repercutir los aumentos de precio a sus clientes.
- (128) No obstante, cualquier impacto negativo para los importadores queda mitigado por los siguientes elementos: El producto afectado representa una parte minoritaria de las ventas totales de los importadores, que oscilan entre el 1 % y el 3 % en el caso de dos de los importadores, y llegan hasta el 17 % para el tercer importador. Hay otras fuentes de suministro disponibles tanto en la Unión como en otros países exportadores, de manera que los importadores podrán continuar con su actividad cambiando a otras fuentes de suministro.

- (129) Por tanto, se concluye provisionalmente que la imposición de las medidas antidumping provisionales propuestas no tendrá efectos negativos significativos en el interés de los importadores.

7.5. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (130) En vista de lo expuesto, no hay razones de peso que se opongan a la imposición de las medidas provisionales propuestas sobre las importaciones del producto afectado procedentes de China.
- (131) Cualquier efecto negativo que pudiera haber en los usuarios no vinculados está mitigado por la disponibilidad de fuentes de suministro alternativas.
- (132) Por otra parte, al examinar la repercusión global de las medidas antidumping en el mercado de la Unión, en particular los efectos positivos en la industria de la Unión parecen tener más peso que los posibles impactos negativos en los demás grupos de interés.

8. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (133) Según las conclusiones a las que se ha llegado sobre el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, conviene establecer medidas provisionales para impedir que las importaciones objeto de dumping causen un perjuicio adicional a la industria de la Unión.

8.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (134) Para determinar el nivel de las medidas, la Comisión determinó en primer lugar la cuantía del derecho necesaria para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (135) El perjuicio se eliminaría si la industria de la Unión pudiera cubrir sus costes de producción y obtener en las ventas del producto similar en el mercado de la Unión el beneficio antes de impuestos que podría lograr razonablemente una industria de este tipo en condiciones normales de competencia en un sector de estas características, a saber, sin importaciones objeto de dumping.
- (136) Con vistas a determinar el objetivo de beneficio, la Comisión consideró los beneficios obtenidos de las ventas a empresas no vinculadas que se utilizan para determinar el nivel de eliminación del perjuicio.
- (137) El objetivo del margen de beneficio se fijó provisionalmente en un 5,7 %, en línea con los beneficios obtenidos en 2012 de las ventas a empresas no vinculadas en la Unión. Se considera que el nivel de beneficios de 2012 refleja lo que podría lograrse razonablemente en condiciones normales de competencia, ya que por entonces la industria de la Unión aún podía seguir funcionando en condiciones relativamente normales y lograr un beneficio razonable. Este valor de referencia, si acaso, es prudente, teniendo en cuenta que las importaciones a bajo precio procedentes de China ya estaban presentes. En cambio, el año 2013 no puede considerarse un año de referencia adecuado. Tanto los volúmenes de ventas como los precios de venta medios de la industria de la Unión descendieron en torno a un 10 %, mientras que sus costes se mantuvieron estables. Como consecuencia de ello, la industria de la Unión se convirtió en deficitaria a partir de 2013. La situación siguió empeorando en 2014 y 2015. Por tanto, el beneficio efectivamente realizado en 2012 (5,7 %) se ha utilizado provisionalmente como referencia para el objetivo de beneficio. La Comisión podría reconsiderar esta cuestión si se pone de manifiesto que Vallourec Deutschland GmbH debe ser excluida de la muestra o del análisis del perjuicio, y esta conclusión no resulta cierta con respecto a las otras tres empresas incluidas en la muestra.
- (138) Para hacer una comparación ecuatoria, solo se tomaron en consideración los precios de las ventas a un nivel comercial comparable, como se explica en el considerando 61.
- (139) A partir de ello, la Comisión calculó un precio no perjudicial del producto similar para la industria de la Unión deduciendo de los precios de venta en la Unión el margen real de beneficio obtenido durante el período de investigación, y sustituyéndolo por el mencionado margen de beneficio del 5,7 %.

- (140) A continuación, la Comisión determinó el nivel de eliminación del perjuicio tomando como base una comparación del precio de importación medio ponderado de los productores exportadores de China cooperantes e incluidos en la muestra, según lo establecido en los cálculos de la subcotización de precios, con el precio medio ponderado no causante de perjuicio del producto similar vendido en el mercado de la Unión durante el período de investigación por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Las diferencias resultantes de esta comparación se expresaron como porcentaje del valor cif de importación medio ponderado.
- (141) El nivel de eliminación del perjuicio para «otros productores cooperantes» y para «todos los demás productores» se define del mismo modo que los márgenes de dumping de los considerandos 45 a 47.

8.2. Medidas provisionales

- (142) Conviene establecer medidas antidumping provisionales en relación con las importaciones de determinados tubos sin soldadura, de hierro (excepto de fundición) o de acero (excepto de acero inoxidable), de sección circular y de diámetro exterior superior a 406,4 mm, originarios de la República Popular China, con arreglo a la regla del derecho inferior establecida en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base. La Comisión comparó los márgenes de perjuicio y los márgenes de dumping. El importe de los derechos debe fijarse al nivel inferior de esos dos márgenes.
- (143) Habida cuenta de lo expuesto anteriormente, los tipos del derecho antidumping provisional, expresados en relación con el precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, deben ser los siguientes:

Empresa	Margen de perjuicio (%)	Margen de dumping (%)	Tipo del derecho antidumping provisional (%)
Yangzhou Chengde Steel Pipe Co., Ltd	48,6	45,4	45,4
Hubei Xinyegang Special Tube Co., Ltd	79,0	103,8	79,0
Yangzhou Lontrin Steel Tube Co., Ltd	81,1	43,5	43,5
Hengyang Valin MPM Co., Ltd	73,3	94,1	73,3
Otros productores cooperantes	71,8	74,7	71,8
Todos los demás productores	81,1	103,8	81,1

- (144) Los tipos del derecho antidumping especificados en el presente Reglamento en relación con cada empresa se han establecido a partir de las constataciones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Esos tipos de derecho se aplican exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario del país afectado y producido por las entidades jurídicas designadas. Las importaciones del producto afectado producido por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las empresas mencionadas específicamente, han de estar sujetas al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas». No deben estar sujetas a ninguno de los tipos de derecho antidumping individuales.
- (145) Una empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos del derecho antidumping individuales si posteriormente cambia el nombre de su entidad. La solicitud debe remitirse a la Comisión ⁽¹⁾. La solicitud debe incluir toda la información pertinente necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo del derecho que se le aplica. Si el cambio de nombre de la empresa no afecta a su derecho a beneficiarse del tipo del derecho que se le aplica, se publicará en el *Diario Oficial de la Unión Europea* un anuncio en el que se informará sobre el cambio de nombre.
- (146) Para garantizar adecuadamente el cumplimiento de los derechos antidumping, el derecho antidumping aplicable a «las demás empresas» debe aplicarse no solo a los productores exportadores que no cooperaron en esta investigación, sino también a los productores que no exportaron el producto a la Unión durante el período de investigación.

⁽¹⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, Belgique/België.

9. DISPOSICIONES FINALES

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura, de hierro (excepto de fundición) o de acero (excepto de acero inoxidable), de sección circular y de diámetro exterior superior a 406,4 mm, clasificados actualmente en los códigos NC 7304 19 90, ex 7304 29 90, 7304 39 98 y 7304 59 99 (código TARIC 7304 29 90 90) y originarios de la República Popular China.
2. Los tipos del derecho antidumping provisional aplicables al precio neto franco en la frontera de la Unión, derechos no pagados, del producto descrito en el apartado 1 y producido por las empresas indicadas a continuación serán los siguientes:

Empresa	Tipo del derecho antidumping provisional (%)	Código TARIC adicional
Yangzhou Chengde Steel Pipe Co., Ltd	45,4	C171
Hubei Xinyegang Special Tube Co., Ltd	79,0	C172
Yangzhou Lontrin Steel Tube Co., Ltd	43,5	C173
Hengyang Valin MPM Co., Ltd	73,3	C174
Otros productores cooperantes	71,8	C998
Todos los demás productores	81,1	C999

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

Artículo 2

1. En un plazo de veinticinco días civiles a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, las partes interesadas podrán:
- solicitar la publicación de los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se ha adoptado el presente Reglamento;
 - presentar sus observaciones por escrito a la Comisión, y
 - solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en procedimientos comerciales.

2. En un plazo de veinticinco días civiles a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, las partes contempladas en el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (UE) 2016/1036 podrán presentar observaciones sobre la aplicación de las medidas provisionales.

Artículo 3

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

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

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

Hecho en Bruselas, el 11 de noviembre de 2016.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER

ANEXO

Productores exportadores de la República Popular China que cooperaron no incluidos en la muestra:

Empresa	Código TARIC adicional
Zhejiang Gross Seamless Steel Tube Co., Ltd	C998
Tianjin Pipe Manufacturing Co., Ltd.	C998
Shandong Luxing Steel Pipe Co., Ltd	C998
Inner Mongolia Baotou Steel Union Co., Ltd	C998
Wuxi SP. Steel Tube Manufacturing Co., Ltd	C998
Zhangjiagang Tubes China Co., Ltd.	C998
TianJin TianGang Special Petroleum Pipe Manufacture Co., Ltd	C998
Shandong Zhongzheng Steel Pipe Manufacturing Co., Ltd	C998