

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 27 de junio de 2012

por la que se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados productos con proteína concentrada de soja originarios de la República Popular China

(2012/343/UE)

LA COMISIÓN EUROPEA,

Se dio a las partes interesadas la oportunidad de transmitir su opinión por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio.

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾, («el Reglamento de base») y, en particular, su artículo 9,

(4) Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron que existían razones específicas por las que debían ser oídas.

Previa consulta al Comité consultivo,

(5) Se analizaron y se tuvieron en cuenta todas las observaciones orales y escritas pertinentes presentadas por las partes interesadas.

Considerando lo siguiente:

(6) Habida cuenta del número aparentemente elevado de productores exportadores y de importadores de la Unión no vinculados, en el anuncio de inicio se previó un muestreo, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento (CE) n° 1225/2009. Para que la Comisión pudiera decidir si sería necesario un muestreo y, si así fuera, seleccionar una muestra, se pidió a todos los productores exportadores e importadores no vinculados que se dieran a conocer a la Comisión y que proporcionaran, según lo especificado en el anuncio de inicio, información básica sobre sus actividades relacionadas con el producto en cuestión durante el período comprendido entre el 1 de enero de 2010 y el 31 de diciembre de 2010 («el período de investigación» o «el PI»). Las autoridades de China también fueron consultadas sobre el muestreo de productores exportadores.

A. PROCEDIMIENTO

1. INICIO

(1) El 19 de abril de 2011, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾ («el anuncio de inicio»), el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Unión de determinados productos con proteína concentrada de soja originarios de la República Popular China («China» o «el país afectado»).

(2) El procedimiento se inició como resultado de una denuncia presentada el 7 de marzo de 2011 por Solae Europe SA («el denunciante»), que representaba una proporción importante, en este caso más del 25 %, de la producción total de la Unión de determinados productos con proteína concentrada de soja ⁽³⁾. La denuncia incluía pruebas de dumping respecto a dicho producto y de un perjuicio importante resultante que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

2.1. MUESTREO DE PRODUCTORES EXPORTADORES

(7) Veinte productores exportadores facilitaron la información solicitada para el ejercicio de muestreo y se mostraron dispuestos a cooperar dentro de los plazos establecidos. Los volúmenes de venta de la UE declarados por estos (grupos de) productores exportadores representaban aproximadamente el 90 % de las importaciones afectadas durante el período de investigación. Por tanto, la cooperación se consideró elevada.

2. PARTES A LAS QUE AFECTA EL PROCEDIMIENTO

(3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento al denunciante, al otro productor de la Unión conocido, a los productores exportadores y a los representantes de China, a los importadores, a los proveedores y usuarios notoriamente afectados, y a sus asociaciones.

(8) Dado el gran número de (grupos de) productores exportadores que se mostraron dispuestos a cooperar, se decidió que era necesario efectuar un muestreo respecto a los productores exportadores.

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ DO C 121 de 19.4.2011, p. 71.

⁽³⁾ A pesar de su relación con un grupo chino de productores exportadores, se considera que el denunciante es un productor de la Unión, especialmente porque se dispone de pruebas que indican que las exportaciones a la UE efectuadas por dicho grupo son muy limitadas.

(9) La Comisión seleccionó, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, una muestra basada en el mayor volumen de exportaciones representativo que podía investigarse razonablemente en el plazo disponible. La muestra así seleccionada inicialmente constaba

de dos grupos de empresas vinculadas, que representaban, entre otros, a cinco productores individuales y suponían entre el 40 % y el 50 % del volumen de exportación del producto afectado procedente de China a la UE durante el período de investigación. Después de haber recibido indicios de que estos dos grupos posiblemente tendrían que ser tratados como una entidad única a efectos de imponer un derecho antidumping (véase el considerando 41), la muestra fue ampliada incluyendo un tercer grupo de productores exportadores, representando así entre el 45 % y el 60 % de las importaciones chinas. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, las partes afectadas y las autoridades chinas fueron consultadas sobre la selección inicial, así como sobre la ampliación posterior de la muestra. Dos productores exportadores vinculados se opusieron a la ampliación de la muestra, argumentando que, si había que ampliarla, sería más adecuado que ellos figuraran en la muestra como tercer grupo de productores exportadores. Cabe destacar que, conforme a lo dispuesto en el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la nueva muestra propuesta incluía a los tres grupos de productores exportadores con mayor volumen de ventas en la UE del producto afectado durante el PI. Además, los volúmenes de ventas en la UE del producto afectado durante el PI alcanzados por los dos productores vinculados que alegaron que deberían haber sido seleccionados como tercer grupo eran muy pequeños, al representar menos de un 10 % de tales volúmenes del tercer grupo seleccionado. Por tanto, se confirmó que, con los tres grupos propuestos, la representatividad de la muestra ampliada era mayor. No hubo más objeciones.

2.2. MUESTREO DE LOS IMPORTADORES

- (10) Tras examinar la información presentada, y dado el gran número de importadores que se mostraron dispuestos a cooperar, se decidió que era necesario efectuar un muestreo de los importadores no vinculados.
- (11) Siete importadores no vinculados, que representaban el 20 % de las importaciones totales del producto afectado en la Unión, accedieron a ser incluidos en la muestra. Tres importadores, que representaban aproximadamente el 17 % de las importaciones totales procedentes de China y casi el 90 % de las importaciones de los importadores que cooperaron, fueron seleccionados para la muestra. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se dio a las partes afectadas la oportunidad de formular observaciones acerca de la selección de la muestra. No hubo ninguna objeción. Uno de los importadores incluidos en la muestra dejó de cooperar y no respondió al cuestionario.

2.3. RESPUESTAS AL CUESTIONARIO Y VERIFICACIONES

- (12) Para permitir que los grupos de productores exportadores de China incluidos en la muestra presentaran, si lo deseaban, una solicitud de trato de economía de mercado («TEM») o de trato individual («TI»), la Comisión les envió formularios de solicitud de TEM/TI. A este respecto, dos de los grupos de empresas incluidos en la muestra solicitaron TEM, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, mientras que el otro grupo de empresas incluido en la muestra solicitó TI, de conformidad con el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.

- (13) También se enviaron formularios de solicitud de TEM/TI a (grupos de) productores exportadores no incluidos en la muestra que habían manifestado su intención de solicitar un examen individual de conformidad con el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base.
- (14) La Comisión envió cuestionarios a los productores exportadores incluidos en la muestra, así como a los productores exportadores no incluidos en la muestra que habían manifestado su intención de solicitar un examen individual, al denunciante y al otro productor de la Unión conocido, a los importadores incluidos en la muestra y a todos los usuarios conocidos.
- (15) Tras haber solicitado información a los productores en los posibles países análogos Brasil, Israel y Estados Unidos de América («EE. UU.»), también se enviaron cuestionarios a los productores de Brasil e Israel que se habían mostrado dispuestos a cooperar a fin de determinar el valor normal para las empresas a las que no se podía conceder el trato de economía de mercado (véanse los considerandos 60 a 64).
- (16) Se recibieron respuestas completas al cuestionario de los tres grupos de productores exportadores de China incluidos en la muestra, un productor brasileño, un productor israelí, un productor de la Unión (con una instalación de producción en Bélgica y otra en Dinamarca), dos (de los tres) importadores incluidos en la muestra y cuatro usuarios de la UE. Otro productor brasileño presentó una respuesta incompleta.
- (17) Además, se recibieron solicitudes de examen individual («EI»), de conformidad con el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base, de un productor exportador no incluido en la muestra («el solicitante A») y de un grupo de productores exportadores no incluidos en la muestra B (conjuntamente «el solicitante B») ⁽¹⁾. Tras haber analizado la información presentada por las partes incluidas en la muestra, así como las solicitudes que incluían cuestionarios debidamente cumplimentados, se consideró que el número de (grupos de) productores exportadores que debía investigarse solo en la muestra era ya tan elevado que un EI adicional resultaría excesivamente gravoso e impediría concluir la investigación a su debido tiempo. Por tanto, se informó a los solicitantes de que su solicitud de examen individual había sido rechazada.
- (18) El solicitante B impugnó esta decisión de no examinar su solicitud de EI. Afirmó que esta negativa sería contraria al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base y al artículo 6, apartado 10, del Acuerdo Antidumping, tal como ha interpretado recientemente el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC en el caso de los elementos de fijación ⁽²⁾. En segundo lugar, dicha negativa sería contraria al principio fundamental de proporcionalidad.

⁽¹⁾ A título informativo, se señala que el solicitante B está vinculado al denunciante.

⁽²⁾ Informe del Órgano de Apelación de la OMC, de 15 de julio de 2011, WT/DS397/AB/R «Comunidades Europeas – Medidas antidumping definitivas sobre determinados elementos de fijación de hierro o acero procedentes de China».

- (19) Respecto al primer argumento, el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base, así como el artículo 6, apartado 10, del Acuerdo Antidumping permiten explícitamente a la autoridad encargada de la investigación que no tenga en cuenta las solicitudes de EI si el número de exportadores o productores implicados es lo suficientemente elevado como para que tal determinación sea inviable. El Informe del Órgano de Apelación de la OMC en el caso de los elementos de fijación aclaró que las solicitudes de EI presentadas puntualmente debían aceptarse por regla general, siempre que no sean excesivamente gravosas⁽¹⁾. En este caso, la verificación de las respuestas al cuestionario y las respuestas a los formularios de solicitud de TEM de los solicitantes de EI traería consigo investigaciones sobre el terreno en una empresa (solicitante A) y otras dos empresas (las que forman parte del solicitante B). Durante estas investigaciones sobre el terreno, debería verificarse el cumplimiento de las disposiciones del artículo 2, apartado 7, letra c), así como la estructura, los costes (incluidos los costes de producción y las compras), las ventas y la rentabilidad notificados en relación con todas estas entidades. Teniendo en cuenta el gran número de entidades ya investigadas en la muestra, añadir un solicitante adicional habría sido excesivamente gravoso y habría comprometido gravemente la realización de la investigación a su debido tiempo. Por tanto, la decisión de no aceptar estas solicitudes de examen individual se justifica jurídicamente y no infringe el principio de proporcionalidad.
- (20) Tras haber sido informada de que un EI sería demasiado gravoso, el solicitante B propuso después que retiraría su solicitud de TEM si se acordaba examinarla con vistas a un TI. Como había alegado que solo había realizado una pequeña transacción de exportación durante el período de investigación y que ya no solicitaría TEM, argumentó que la Comisión no tendría que efectuar una inspección sobre el terreno en China para determinar el dumping y que bastaría con verificar dicha transacción de exportación única al mismo tiempo que se verificaba la respuesta del denunciante de la UE. Sobre esta base, el exportador argumentó que la concesión de un examen individual no sería gravosa.
- (21) Sin embargo, si se concediera un EI, sería necesaria una verificación sobre el terreno del solicitante B, dado que sin una verificación sobre el terreno en China de los dos productores del grupo, no podría excluirse la existencia de otras ventas a la UE durante el PI. Tal verificación habría sido excesivamente gravosa, habida cuenta del tamaño de la muestra, que cuenta con tres grandes grupos de empresas. Por tanto, se rechazó la solicitud.
- (22) Se ha mantenido la decisión de no aceptar las solicitudes de trato individual. Habida cuenta de las razones aducidas anteriormente, se ha decidido definitivamente que no podían concederse las solicitudes de examen individual, pues harían que la investigación fuera excesivamente gravosa e impedirían concluir la investigación a su debido tiempo.
- (23) La Comisión recogió y comprobó toda la información que consideró necesaria para determinar el dumping, el perjuicio resultante o la amenaza de perjuicio y el interés de la Unión. Se efectuaron inspecciones sobre el terreno en los locales de las siguientes empresas:
- a) Productores exportadores de China:
- Gushen Biological Technology Group Co., Ltd y su empresa vinculada, Dezhou
 - Shandong Crown Soya Protein Co., Ltd y sus empresas vinculadas, Shenxian, Qingdao y Yucheng
 - Shandong Sinoglory Health Food Co., Ltd y sus empresas vinculadas, Liaocheng y Qingdao
- b) Productor de la Unión:
- Solae Europe, con instalaciones de producción en:
 - Bélgica, Ieper (Solae Bélgica), y
 - Dinamarca, Aarhus (Solae Dinamarca)
- c) Productores del país análogo:
- Bremil Industria de Produtos Alimenticios Ltda, Arroio do Meio
 - Solae do Brasil Ind. Com. Alimentos Ltda, Esteio, Sao Paulo

3. PERÍODO DE INVESTIGACIÓN

- (24) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2010 y el 31 de diciembre de 2010 («período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde 2007 hasta el final del período de investigación («el período considerado»).

4. CONSTATAIONES EN LA FASE PROVISIONAL

- (25) En la fase provisional se consideró que el establecimiento de medidas provisionales no sería adecuado, en particular teniendo en cuenta la necesidad de seguir analizando más detenidamente el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping de determinados productos con proteína concentrada de soja procedentes de China y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

⁽¹⁾ Véase el considerando 319 del citado Informe del Órgano de Apelación, de 15 de julio de 2011.

5. PROCEDIMIENTO POSTERIOR

- (26) Tras la divulgación de los hechos y consideraciones esenciales en función de los cuales se decidió no establecer medidas provisionales («la divulgación provisional»), varias partes interesadas presentaron por escrito sus observaciones sobre las constataciones provisionales. Fueron oídas las partes que lo solicitaron.
- (27) La Comisión continuó recogiendo la información que consideró necesaria para extraer sus conclusiones definitivas. Además de las verificaciones mencionadas en el considerando 23, se efectuó una nueva verificación en los locales de Kerry, en Bristol, Reino Unido, uno de los importadores y usuarios de proteínas de soja que cooperaron en la investigación.

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. PRODUCTO AFECTADO

- (28) El producto afectado se definió en el anuncio de inicio como productos con proteína concentrada de soja que contengan un mínimo del 65 % de proteínas en peso ($N \times 6,25$), calculado en la materia seca previa exclusión de las vitaminas, los minerales, los aminoácidos y los aditivos alimentarios añadidos, originarios de China («el producto afectado») y clasificados actualmente en los códigos NC ex 2106 10 20, ex 2106 90 92, ex 2309 90 10, ex 2309 90 99 (ex 2309 90 96 a partir del 1 de enero de 2012) y ex 3504 00 90.
- (29) Dentro de la definición del producto anterior, cabe distinguir dos grupos de productos principales: i) concentrados de proteína de soja («CPS» o «concentrados», lo que incluye a los concentrados simples o básicos y a los concentrados procesados posteriormente), con un contenido de proteínas superior al 65 % e inferior al 90 %, y ii) aislados de proteína de soja («APS» o «aislados»), con un contenido de proteínas superior o igual al 90 %.
- (30) También se determinó que, mientras que el concentrado simple es un producto bastante básico con escaso valor añadido, los aislados y los concentrados procesados posteriormente exigen un procesamiento considerablemente superior y, por consiguiente, son productos con mayor valor añadido.
- (31) La definición del producto, tal como se ha descrito anteriormente, incluye también los concentrados simples (sin procesamiento posterior) para alimentación animal. En la UE estos concentrados fueron producidos, durante el período considerado, en una instalación del denunciante situada en Francia y por otra empresa, ADM, con sede en los Países Bajos.
- (32) A raíz de la divulgación provisional, el denunciante solicitó un cambio de la definición del producto que eliminara a los concentrados utilizados para alimentación animal. El denunciante se opuso al enfoque propuesto en el documento provisional y argumentó que la exclusión de

datos de la fábrica francesa que cerró en 2009 (es decir, a la mitad del período considerado), hizo que los datos restantes fueran incoherentes (aún se incluían datos correspondientes a ADM). Por consiguiente, las ventas y la cuota de mercado de los productores de la UE del producto investigado estaban infladas artificialmente.

- (33) El denunciante argumentó que, dada la relativa estabilidad de la demanda, parte de la oferta de la fábrica francesa de Solae hasta su cierre en 2009 fue absorbida por su competidora en la UE, ADM. Por consiguiente, el hecho de no tener en cuenta los datos correspondientes a la fábrica francesa dio lugar a una comparación errónea entre los datos del año 2008, en el que ADM solo tuvo una pequeña cuota del mercado de concentrados para animales, y los datos del PI, en el que ADM tuvo una cuota de dicho mercado mucho más alta.
- (34) En particular, el denunciante facilitó información sobre las diferencias técnicas y químicas entre los concentrados para alimentación animal, por una parte, y otros concentrados y aislados, por otra. Asimismo, se utilizan distintos canales de distribución para estos subgrupos. Además, los concentrados para alimentación animal entran dentro de un código NC distinto al de otros concentrados (para alimentación humana) y aislados.
- (35) A raíz del alegato del denunciante, un exportador discrepó con la solicitud de limitar la definición del producto. Sin embargo, este exportador había malinterpretado la solicitud, creyendo que se solicitaba la exclusión de todos los concentrados de proteína de soja, mientras que, en realidad, se refería únicamente a los APS simples para alimentación animal. Además, el exportador no explicó con hechos por qué consideraba que la solicitud carecía de fundamento.
- (36) Cabe señalar también que, según la información recogida durante la investigación, las importaciones de concentrados de proteína de soja para alimentación animal representaban menos del 1 % del total de las importaciones chinas en la Unión del producto investigado (según la definición original).
- (37) Teniendo en cuenta cuanto antecede y, en particular, las claras diferencias técnicas, químicas y de mercado, se considera adecuado limitar la definición del producto excluyendo los concentrados de proteína de soja simples del tipo utilizado para la alimentación animal. Por consiguiente, el producto afectado son los productos concentrados de proteína de soja, excepto los productos del tipo utilizado para la alimentación animal, con un contenido en peso igual o superior al 65 % de proteínas ($N \times 6,25$), calculado sobre materia seca, excluyendo las vitaminas, los minerales, los aminoácidos y los aditivos alimentarios añadidos, originarios de China («el producto afectado»), clasificados actualmente en los códigos NC ex 2106 10 20, ex 2106 90 92 y ex 3504 00 90.

- (38) El producto afectado se utiliza principalmente en la industria alimentaria para aplicaciones cárnicas y para sustitutos de la carne. Entre otros usos alimentarios se encuentran aliños para ensaladas, sopas, polvo para bebidas, barras energéticas, cremas no lácteas, postres congelados, nata sintética, preparados para lactantes, pan, cereales para desayuno, pasta, etc. Gracias a su funcionalidad, el producto afectado tiene también algunas aplicaciones específicas, entre otras cosas en adhesivos, asfaltos, resinas, material de limpieza, cosméticos, tintas, cuero, pintura, revestimiento de papel, plaguicidas/fungicidas, plásticos, poliésteres y fibras textiles.
- (39) A pesar de algunas diferencias en las aplicaciones finales posibles, tanto los distintos tipos de producto afectado como los concentrados y aislados comparten las mismas características físicas y químicas básicas. Por tanto, se consideran un único producto.

2. PRODUCTO SIMILAR

- (40) Se constató que el producto afectado y determinados productos concentrados de proteína de soja producidos y vendidos en el mercado interior de China y en el mercado interior de Brasil, que ha servido como país análogo, así como determinados productos concentrados de proteína de soja producidos y vendidos en la Unión por la industria de la Unión, tenían las mismas características y aplicaciones físicas, químicas y técnicas básicas. Por tanto, se considera que son productos similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

C. DUMPING

1. RELACIÓN ENTRE EL GRUPO SINOGLORY Y EL GRUPO GUSHEN

- (41) Los productores exportadores incluidos en la muestra fueron Shandong Crown Soya Protein Co. Ltd y sus empresas vinculadas («Grupo Crown»), Gushen Biological Technology Group Co. Ltd y sus empresas vinculadas («Grupo Gushen») y Sinoglory Health Food Co. Ltd y sus empresas vinculadas («Grupo Sinoglory»). En una fase temprana de la investigación, se consideró que el Grupo Gushen y el Grupo Sinoglory podrían haber sido tratados como exportadores vinculados. Sin embargo, a raíz de las explicaciones facilitadas por los exportadores afectados, se decidió finalmente considerar al Grupo Gushen y al Grupo Sinoglory como entidades separadas a efectos de la presente investigación.

2. TRATO DE ECONOMÍA DE MERCADO («MET»)

- (42) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping referentes a importaciones originarias de China, el valor normal se determina de conformidad con los apartados 1 a 6 del mencionado artículo en el caso de los productores que cumplen los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), de ese mismo Reglamento.
- (43) Solo a título de referencia, estos criterios figuran a continuación en forma resumida:
1. las decisiones y los costes empresariales responden a las condiciones del mercado, sin interferencias significativas del Estado;

2. los libros contables son auditados con la adecuada independencia conforme a los criterios normales en contabilidad internacional y se utilizan a todos los efectos;
3. no existen distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado;
4. las leyes relativas a la propiedad y a la quiebra garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad necesarias, y
5. las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado.

- (44) El Grupo Crown y el Grupo Sinoglory solicitaron TEM.

- (45) La Comisión recabó toda la información que consideró necesaria tanto sobre el Grupo Crown como sobre el Grupo Sinogroup y verificó la información presentada en los formularios de solicitud de TEM y toda la información que consideró necesaria en los locales de las empresas en cuestión.

- (46) La investigación determinó que ninguno de los dos grupos cumplía los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base para la concesión de TEM.

- (47) En particular, las empresas de ambos grupos incumplían los criterios 1, 2 y 3.

PRIMER GRUPO

- (48) En el caso de un grupo, uno de sus productores incumplía el criterio 1 por existir la obligación de vender todos sus productos en el mercado internacional. Si bien la empresa alegó que esta disposición no era vinculante, la empresa nunca ha vendido realmente en el mercado interior (salvo una pequeña venta en 2007). En cuanto al criterio 2, se constataron varios problemas de contabilidad en relación con los dos productores del grupo. Además, una de las empresas del grupo no presentó ningún formulario de solicitud de TEM. Por otra parte, una empresa del grupo arrendaba parte de su terreno sin ningún registro de facturas de alquiler en sus cuentas, pues no se emitían facturas ni justificantes de pago correspondientes. Cuando se trasladó a un nuevo centro de producción y parte de su equipo se quedó sin utilizar, no se comprobó el deterioro del valor. Por último, cuando una de las empresas del grupo compró un nuevo terreno, recibió una transferencia del gobierno que debía utilizarse como compensación a los lugareños que tuvieron que desplazarse. Sin embargo, este pago no se utilizó para este fin, sino para reducir el coste del derecho de utilización de la tierra. Respecto al criterio 3, los dos productores del grupo intercambiaron materias primas procedentes de un proveedor común sin documentación o registros adecuados, sobre la base de acuerdos muy informales sin ningún ajuste de las diferencias de precios o de los honorarios: esto constituye una forma de trueque. Además, un productor podría utilizar las tierras que pertenecen a su accionista mayoritario sin pagar nada durante años. Según esa empresa, esto era posible porque el

correspondiente derecho de utilización de la tierra había sido adquirido por la sociedad matriz a un precio muy bajo, en el contexto de su privatización.

- (49) Tras la divulgación de las conclusiones detalladas sobre el TEM y la divulgación provisional, el grupo reiteró alegaciones anteriores según las cuales no debía considerarse que uno de los dos productores estaba jurídicamente vinculado con el resto del grupo. No obstante, con respecto a esta alegación, se constató que los dos productores llevaban a cabo una estrategia comercial e industrial coordinada junto con el resto del grupo, que incluía las prácticas de trueque mencionadas en el considerando 48. Por tanto, se rechaza esta alegación.
- (50) El Grupo también alegó que la restricción en las ventas para uno de sus productores solo se mencionaba en sus estatutos, pero no en la licencia comercial ni en el certificado de aprobación. Según la empresa, la restricción no era, por tanto, vinculante. Por otra parte, se alegó que la empresa que no había presentado un formulario de solicitud de TEM no era una empresa productora o comercial, sino más bien un agente de pago y que el grupo se había esforzado al máximo por facilitar toda la información disponible.
- (51) Sin embargo, como se ha indicado anteriormente, el productor en cuestión cumplía claramente la restricción de ventas. Además, los estatutos forman parte de los documentos que se presentan para la aprobación de las autoridades cuando se crea la empresa y, por tanto, es evidente que el contenido de estos documentos constituye la base de las operaciones reales de la empresa. Por último, respecto a la empresa que no había presentado un formulario de solicitud de TEM, se constató realmente que esta empresa participaba en determinadas cuestiones relacionadas con las ventas de exportación del producto en cuestión y, por tanto, debía haber presentado un formulario de solicitud de TEM. Por tanto, se rechazaron ambas alegaciones.

SEGUNDO GRUPO

- (52) En el caso del otro grupo, uno de los productores exportadores estaba también sujeto a una limitación de ventas, en virtud de la cual el 70 % de su producción debía venderse para la exportación, por lo que no cumplía el criterio 1. Respecto al criterio 2, se constataron una serie de problemas en relación con la amortización de los activos y cambios en las políticas contables. En cuanto al criterio 3, el valor atribuido a dos terrenos en las cuentas de una de las empresas varía significativamente y se considera que, al adquirir un terreno a un precio claramente inferior al valor de mercado, la empresa recibió una subvención encubierta. Además, otra empresa del grupo se benefició de la cesión gratuita de un terreno durante un año y adquirió derechos de utilización del mismo a un precio inferior al valor de mercado. Por último, en la Memoria no se comunicaron una serie de garantías intragrupalas, lo que contraviene la Norma Internacional de Contabilidad 24.
- (53) Tras la comunicación de las conclusiones detalladas sobre TEM y la divulgación provisional, el grupo alegó que las ventas reales de los dos productores no estaban sujetas a ninguna restricción de ventas. Según estas empresas, el hecho de que sus respectivos volúmenes de exportación

se ajustaran a las restricciones de sus estatutos se debía únicamente al equilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado de proteína de soja. Insistieron en que dichas disposiciones restrictivas se habían eliminado de estos textos poco después del período de investigación. Además, en lo que respecta al criterio 2, el grupo alegó que, al margen de pequeños errores de contabilidad, había cumplido plenamente los principios contables generalmente aceptados (PCGA) chinos, que son los que deben aplicar en lugar de las NIC. Respecto al derecho de utilización de la tierra, el grupo alegó que el valor distinto entre ambos terrenos se debía a los costes de nivelación de uno de ellos. Por último, señaló que la cesión gratuita de otro terreno se debió a algunos retrasos administrativos antes de que el usufructo pudiera adquirirse realmente y que, de todas formas, el valor de la exención era mínimo en comparación con los ingresos de explotación de la empresa.

- (54) En lo que respecta al criterio 1, los estatutos forman parte de los documentos que se presentan a las autoridades y se aprueban cuando se crea la empresa. Se considera que el hecho de que la empresa cumpliera las restricciones se debía a una exigencia al respecto y es evidente que el contenido de estos documentos constituye la base de las operaciones reales de la empresa. Además, se destaca que la supresión de las restricciones de los estatutos tuvo lugar después del PI y, por tanto, es irrelevante para esta investigación. Respecto al criterio 2, estaba claro que no podían confirmarse la exactitud y la fiabilidad de los registros. Además, los registros de contabilidad de la empresa debían auditarse de conformidad con normas internacionales de contabilidad que no pudieron confirmarse durante la verificación. Respecto al criterio 3, durante la verificación sobre el terreno no pudo presentarse ninguna prueba que corroborase los costes de nivelación del terreno en cuestión. Por último, independientemente de las explicaciones presentadas, es un hecho que una de las empresas cedió su terreno gratuitamente durante un período determinado y, por lo tanto, se benefició de una subvención. Por consiguiente, las observaciones no han llevado a modificar las conclusiones sobre el TEM. Así pues, se confirman dichas conclusiones.

3. TRATO INDIVIDUAL

- (55) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho de ámbito nacional, en su caso, para los países incluidos en el ámbito de aplicación de dicho artículo, excepto en los casos en que las empresas puedan demostrar que cumplen todos los criterios que figuran en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base. Solo a título de referencia, se presentan a continuación dichos criterios de forma resumida:
- cuando se trate de empresas controladas total o parcialmente por extranjeros o de *joint ventures*, los exportadores pueden repatriar los capitales y los beneficios libremente,
 - los precios de exportación, las cantidades exportadas y las modalidades de venta se han decidido libremente,

- la mayoría de las acciones pertenece a particulares; los funcionarios del Estado que figuran en el consejo de administración o que ocupan puestos clave en la gestión son claramente minoritarios o la sociedad es suficientemente independiente de la interferencia del Estado,
 - las operaciones de cambio se ejecutan a los tipos del mercado, y
 - la intervención del Estado no puede dar lugar a que se eludan las medidas si los exportadores se benefician de tipos de derechos individuales.
- (56) El Grupo Gushen solicitó únicamente TI. Se examinó esta solicitud y no se halló ningún elemento que indicase que la empresa no había cumplido los criterios antes mencionados. Por consiguiente, se concluyó que podía concederse TI al Grupo Gushen.
- (57) También se realizó una evaluación en relación con el Grupo Crown y el Grupo Sinoglory, pues no se había concedido TEM a estas empresas. En ninguno de los dos casos se halló ningún elemento que indicase que las empresas incumplían los criterios mencionados anteriormente. Por tanto, se concluye que se puede conceder TI a ambos grupos de empresas.
- (58) Tras la divulgación final, el denunciante expresó su disconformidad con la concesión de TI a los grupos exportadores incluidos en la muestra. Sin embargo, teniendo en cuenta que no se han establecido medidas, no ha sido necesario seguir examinando este punto.
4. VALOR NORMAL
- (59) Tal como se explica en el considerando 46, no se concedió TEM a ninguno de los dos grupos incluidos en la muestra que lo habían solicitado. El tercer grupo incluido en la muestra no había solicitado TEM. Por tanto, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, se determinó el valor normal para todos los grupos sobre la base de los precios o del valor calculado en un país análogo.
- a) **País análogo**
- (60) En el anuncio de inicio, la Comisión señaló su intención de utilizar los EE. UU. como país análogo apropiado a efectos de determinar el valor normal para China, y pidió a las partes interesadas que presentaran sus observaciones al respecto.
- (61) Se recibieron varias observaciones y se propusieron otros países como alternativa, en particular Brasil e Israel. El principal argumento presentado contra los EE. UU. como país análogo fue que en dicho país el producto afectado se fabrica a partir de soja modificada genéticamente, mientras que en China no es así. El uso de soja modificada genéticamente podría hacer que el producto fuera utilizado por usuarios o industrias de transformación distintos. Un productor exportador también señaló que la filial estadounidense del denunciante tenía una posición dominante en el mercado de los EE. UU., lo que hacía que los precios de venta interiores estuvieran inflados.
- (62) Teniendo en cuenta estas observaciones, la Comisión pidió la cooperación de todos los productores conocidos de determinados productos con proteína concentrada de soja de Brasil, Israel y EE. UU., formulándoles una serie de preguntas clave sobre su producción, ventas y mercados locales y preguntándoles si estarían dispuestos a facilitar información más detallada sobre sus costes y precios en caso de que su país fuera seleccionado como país análogo. Solo un productor estadounidense y dos productores brasileños respondieron facilitando la información solicitada y mostraron su disponibilidad a seguir cooperando. En una fase posterior, un productor israelí también presentó una respuesta completa al cuestionario. La Comisión también intentó obtener información sobre los mercados mencionados anteriormente y sobre otros mercados potenciales por otros medios.
- (63) La información recogida de este modo fue analizada cuidadosamente. Se confirmó que el producto estadounidense estaba compuesto principalmente por soja modificada genéticamente, a diferencia de los productos con proteína concentrada de soja procedentes de China, Brasil o Israel. Sin embargo, no se puede extraer ninguna conclusión sobre el impacto que esta diferencia en las materias primas básicas puede tener en las características, los usos, el coste o el precio de los productos. Además, si bien el mercado brasileño tenía un derecho de importación del 14 %, en Brasil había importantes volúmenes de productos con proteína concentrada de soja que competían con el producto producido localmente. De hecho, los dos productores brasileños, que se mostraron dispuestos a cooperar, representaban aproximadamente las tres cuartas partes del consumo en Brasil, mientras que el mercado estadounidense parecía estar claramente dominado por dos productores nacionales muy grandes, solo uno de los cuales se había mostrado dispuesto a cooperar. Por tanto, si bien el tamaño total del mercado estadounidense era mayor, parecía haber más competencia en Brasil, con dos grandes productores nacionales e importaciones significativas. Por otra parte, en su conjunto los volúmenes de las ventas internas de los productores brasileños que cooperaron parecían ser de la misma magnitud que el volumen de ventas a la UE efectuadas por los productores chinos incluidos en la muestra, y las gamas de productos parecían comparables. Por último, se constató que el mercado interior brasileño era bastante más grande que el israelí.
- (64) Habida cuenta de cuanto antecede, Brasil fue seleccionado como país análogo. Se confirma esta selección.
- b) **Determinación del valor normal**
- (65) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores se determinó sobre la base de la información, debidamente verificada, facilitada por los productores del país análogo. En los casos en que los tipos de producto en el mercado interior del país análogo no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales o en los casos en que no se vendía ningún tipo parecido, el valor normal se calculó de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.

(66) Tras la divulgación provisional, volvieron a afinarse los cálculos para tener también en cuenta las observaciones presentadas por las partes.

5. PRECIO DE EXPORTACIÓN

(67) Los productores exportadores exportaron a la Unión directamente a clientes independientes o a través de empresas comerciales vinculadas establecidas en China. Por tanto, la determinación del precio de exportación se basó en los precios de exportación realmente pagados o por pagar, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

(68) Tras la divulgación provisional, se reajustaron los cálculos para tener también en cuenta las observaciones presentadas por las partes.

6. COMPARACIÓN

(69) El valor normal y los precios de exportación se compararon utilizando precios franco fábrica. A fin de garantizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se admitieron los ajustes apropiados para tener en cuenta los descuentos, los gastos en concepto de transporte, seguros, tramitación, carga y costes accesorios, embalaje y créditos, y los impuestos indirectos en todos los casos en que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

7. MÁRGENES DE DUMPING

(70) Los márgenes de dumping definitivos se expresaron como porcentaje del precio cif en frontera de la Unión, no despachado de aduana.

(71) Para cada uno de los tres grupos de productores exportadores que cooperaron en la muestra, el margen de dumping se determinó comparando el valor normal medio ponderado en el país análogo con la media ponderada de los precios de exportación, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.

(72) Respecto a las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra, el margen de dumping se calculó como una media de los tres grupos de empresas incluidos en la muestra.

(73) Dado el alto nivel de cooperación en la investigación, pues las empresas que cooperaron representaban en torno al 90 % de las importaciones procedentes de China durante el PI, en el caso de las empresas que no cooperaron el margen a escala nacional se determinó utilizando el más alto de los márgenes comprobados en las empresas o grupos de empresas incluidos en la muestra.

(74) Sobre esta base, los márgenes de dumping definitivos determinados son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
Grupo Crown	59,4 %
Grupo Gushen	55,8 %
Grupo Sinoglory	67,0 %
Empresas que cooperaron no incluidas en la muestra	61,3 %
Otras empresas	67,0 %

D. PERJUICIO

1. OBSERVACIONES PRELIMINARES

(75) A raíz de la revisión de la definición del producto (con la exclusión de los concentrados para alimentación animal), ya no se considera que una empresa —ADM, de los Países Bajos, cuya producción se limita a concentrados para alimentación animal— forme parte de la industria de la Unión. Por consiguiente, solo el denunciante (Solae) fabricó el producto similar en la Unión durante el período de investigación. Solae tiene actualmente dos plantas de fabricación en la UE: una en Bélgica, que produce aislados de proteína de soja, y otra en Dinamarca, que produce concentrados de proteína de soja (el CPS básico y concentrados procesados posteriormente de alto valor, para los que el CPS básico sirve de producto intermedio). Otro lugar de fabricación de Solae en Burdeos, Francia, que solo fabricaba y comercializaba concentrados simples para alimentación animal, cerró a principios de 2009.

(76) Por lo que se refiere a la producción en la UE, la investigación puso de manifiesto que el proceso de fabricación de Solae se basa exclusivamente en un acuerdo de suministro fijo con su empresa matriz suiza, Solae Europe. En virtud de dicho Acuerdo, Solae Bélgica y Solae Dinamarca transforman la materia prima suministrada por Solae Europe a cambio de unos honorarios por los servicios prestados. Durante todo el proceso Solae Europe sigue siendo el único titular de las materias primas, los productos intermedios y los productos acabados.

(77) Dado que la propiedad de las materias primas y los productos acabados sigue siendo de la parte principal, los acuerdos de suministro fijo son jurídicamente distintos de otros posibles acuerdos de producción. Sin embargo, en el caso que nos ocupa el valor añadido por esas empresas de la UE asciende a más del 50 % del coste de fabricación. Este porcentaje de valor añadido refleja, asimismo, las inversiones tecnológicas y de capital realizadas en la Unión. El valor neto de tales inversiones en la UE es significativo y la industria da empleo a un número importante de personas en la Unión.

(78) Se señala también que se considera que las operaciones de suministro fijo en la UE constituyen «la última transformación sustancial» y, como tales, confieren origen de la UE a los productos.

- (79) Por todo ello, se concluyó que una actividad económica como la llevada a cabo por Solae Bélgica y Solae Dinamarca en la UE podría verse amenazada por prácticas de dumping, lo que, por tanto, podría justificar la protección con independencia de la naturaleza jurídica de la actividad (acuerdo de suministro fijo u otro acuerdo de producción). Habida cuenta de cuanto antecede, se concluyó que Solae Bélgica y Solae Dinamarca debían considerarse productores de la Unión que forman parte de la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base.
- (80) Tras la divulgación provisional, un exportador comentó que las empresas de suministro fijo no reúnen las condiciones para ser consideradas productores de la Unión y no pueden ser objeto de investigaciones antidumping. El exportador alegó que, dado que la propiedad de las materias primas y los productos acabados seguía siendo de Solae Europe, registrada en Suiza (es decir, fuera de la UE), Solae Bélgica y Solae Dinamarca no podían considerarse productores de la Unión y no tenían derecho a protección contra las prácticas de dumping.
- (81) El exportador señaló que, en casos anteriores, como uno relativo a importaciones de bolsas y bolsitas de plástico originarias de China ⁽¹⁾, las instituciones decidieron excluir a dos empresas chinas de una muestra de productores exportadores porque no habían producido ellas mismas una gran cantidad de los productos exportados declarados, sino que los habían procesado para otros productores exportadores.
- (82) Cabe señalar que el caso mencionado por el exportador no es comparable con el presente. En primer lugar, las empresas chinas del caso de las bolsas y bolsitas de plástico mencionado anteriormente tenían su propia producción (sin acuerdo de suministro fijo), pero las ventas de los productos de producción propia eran demasiado reducidas como para que las empresas fueran incluidas en la muestra, mientras que, en la situación actual, Solae Bélgica y Solae Dinamarca trabajan exclusivamente con el acuerdo de suministro fijo.
- (83) Además, mientras que Solae Europe posee la totalidad de Solae Bélgica y Solae Dinamarca, en la investigación de las empresas chinas excluidas de la muestra no se halló ninguna relación de propiedad con otros productores exportadores para los que procesaran los productos.
- (84) En su escrito, el exportador menciona, asimismo, otra investigación anterior, a saber, la relativa a las importaciones de glicina originarias de China ⁽²⁾, en la que la Comisión trató a algunas empresas chinas como comerciantes y no como productores, pues se constató que su actividad no podía considerarse de producción.
- (85) Se señala a este respecto que el caso de la glicina no apoya el argumento del exportador, dado que en ese caso las empresas exportadoras chinas se limitaban a realizar algunas operaciones de procesamiento que no cambiaban la composición química ni las características físicas del producto considerado. Se trata de una situación totalmente distinta de la que nos ocupa, en la que las operaciones realizadas por las empresas de la UE convierten soja en proteína de soja y no solo cambian la composición química o las características físicas del material, sino que aportan además un importante valor añadido al producto final.
- (86) El exportador sostuvo también que el centro del proceso de toma de decisiones para toda la producción de suministro fijo en la Unión Europea tiene lugar exclusivamente en una empresa que no pertenece a la UE y que el destino de las empresas de suministro fijo depende total y exclusivamente de su empresa matriz suiza. El exportador añadió que en un caso diferente, relativo a las importaciones de acetato de vinilo originario de EE. UU. ⁽³⁾, la Comisión excluyó a un productor de la UE de la definición de industria de la Unión por su relación con una empresa de un país específico.
- (87) Otra parte propuso también que, al analizar la cuestión del acuerdo de suministro fijo y su consideración como producción, cuestiones como el emplazamiento de la sede central, el centro de interés y el compromiso con el mercado de la UE se analizaran de forma parecida al análisis de las empresas vinculadas que se realiza al definir la industria de la Unión.
- (88) De hecho, Solae tiene, como grupo, vínculos estructurales con su empresa matriz suiza y otros vínculos empresariales con empresas estadounidenses. No es ninguna novedad en los procedimientos antidumping que empresas con una gran presencia en la UE tengan ese tipo de vínculos estructurales, de capital o empresariales fuera de la UE. Sin embargo, tales vínculos estructurales y empresariales fuera de la UE no ponen en tela de juicio la conclusión de que los denunciantes pueden ser considerados productores de la UE.
- (89) Se señala que tales argumentos serían pertinentes a los efectos del artículo 4, apartado 1, letra a), del Reglamento de base y la definición de industria de la Unión solo en caso de que Solae Europe fuera una empresa en un país específico, China en este caso. Es evidente que en este caso no es así y, por tanto, el argumento del exportador es improcedente.
- (90) Además, se reitera que la propiedad del material utilizado y del producto acabado no es el criterio decisivo para definir a un productor de la Unión. Si bien el suministro fijo es jurídicamente distinto de otros acuerdos de producción, las empresas que producen con suministro fijo pueden ser consideradas productores de la Unión.
- (91) Este enfoque se ajusta a la práctica anterior de las instituciones, por ejemplo en la reconsideración por expiración sobre las importaciones de alcohol furfúrico originarias de China ⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ DO L 270 de 29.9.2006, p. 4.

⁽²⁾ DO L 118 de 19.5.2000, p. 6.

⁽³⁾ DO L 209 de 17.8.2011, p. 24.

⁽⁴⁾ DO L 323 de 10.12.2009, p. 48.

- (92) Se reitera que, en el presente caso, el valor añadido por las empresas de la UE asciende a más del 50 % del coste de fabricación. Este porcentaje de valor añadido refleja las inversiones tecnológicas y de capital realizadas en la Unión. El valor neto de tales inversiones en la UE es significativo y la industria da empleo a un número importante de personas en la Unión.
- (93) En conclusión, Solae Bélgica y Solae Dinamarca se consideran productores de la Unión que forman parte de la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, y el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base y en lo sucesivo se hará referencia a ellas como la «industria de la Unión».
- (94) La producción total de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base se determinó sobre la base de la respuesta del denunciante al cuestionario.
- (95) Dado que la industria de la Unión solo está compuesta por un productor, los datos que figuran a continuación se presentan en un formato indexado para preservar la confidencialidad, de conformidad con el artículo 19 del Reglamento de base.

2. CONSUMO DE LA UNIÓN

- (96) El consumo de la Unión se determinó sobre la base de los volúmenes de ventas de la producción de suministro fijo de la industria de la Unión destinada al mercado de la Unión, los volúmenes de importación en el mercado de la Unión según datos de Eurostat, y las estimaciones del denunciante.
- (97) Los códigos NC que abarcan determinados productos con proteína concentrada de soja comprenden también una gama más amplia de productos, no solo el producto investigado. Basándose en una amplia investigación y en su conocimiento del mercado, el denunciante realizó estimaciones sobre el valor y el volumen de las importaciones del producto investigado en la Unión. Dichas estimaciones se examinaron durante la investigación y se consideran fiables. Los servicios de la Comisión no recibieron ninguna observación con una propuesta alternativa que cuestionase el uso de estas estimaciones para la presente investigación.
- (98) Una parte alegó que la metodología utilizada para calcular las importaciones no se había explicado suficientemente. No obstante, estas críticas no se justificaron posteriormente. La parte se mostró crítica con el enfoque de la Comisión, pero no propuso ninguna alternativa más adecuada o fiable. Las críticas se relacionaban principalmente con el hecho de que la parte no pudo presentar sus observaciones. Se recuerda que la versión no confidencial de la denuncia, en la que se expone la metodología de exclusión, estaba disponible en el expediente no confidencial desde el inicio del procedimiento.
- (99) Se recuerda que los servicios de la Comisión cotejaron los datos facilitados en la denuncia y no encontraron nada que indicara que el método elegido era poco razonable. Además, en vista de que las partes no propusieron ningún método de exclusión alternativo, sus observaciones se consideraron infundadas.

- (100) Durante el período considerado, la demanda en el mercado de la Unión disminuyó en un 8 %. Más concretamente, el consumo de la Unión se mantuvo estable entre 2007 y 2008, bajó un 8 % en 2009 y se mantuvo estable durante el PI.

Cuadro 1

Consumo de la Unión	2007	2008	2009	PI
Volumen (en toneladas)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	100	92	92

Fuente: Respuestas al cuestionario de la industria de la Unión y estimaciones del denunciante basadas en datos de Eurostat.

3. IMPORTACIONES PROCEDENTES DEL PAÍS AFECTADO

a) Volumen

- (101) El volumen de las importaciones del producto afectado aumentó un 15 % durante el período considerado y llegó a 20 117 toneladas durante el PI. Más en concreto, las importaciones procedentes de China permanecieron estables en 2007 y 2008, antes de aumentar 26 puntos porcentuales en 2009, año en el que alcanzaron su punto máximo. Cabe señalar que las importaciones procedentes de China se redujeron en aproximadamente 9 puntos porcentuales durante el PI.

Cuadro 2

	2007	2008	2009	PI
Volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado (toneladas)	17 495	17 557	22 017	20 117
Índice (2007 = 100)	100	100	126	115
Cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping de los países afectados-indexada	100	100	136	125

Fuente: Estimaciones del denunciante basadas en datos de Eurostat.

b) Cuota de mercado de las importaciones afectadas

- (102) El índice que refleja la evolución de la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de China aumentó un 25 % durante el período considerado. Se mantuvo estable entre 2007 y 2008, pero aumentó un 36 % en 2009. Durante el PI disminuyó en 11 puntos porcentuales.

c) **Precios**i) **Evolución de los precios**

- (103) El precio medio de las importaciones aumentó globalmente en un 37 % durante el período considerado. Más en concreto, llegó a aumentar inicialmente un 48 % entre 2007 y 2008, descendió 11 puntos porcentuales en 2009 y se mantuvo en ese nivel durante el PI. El precio medio de las importaciones procedentes de China durante el PI fue de 1 569 EUR por tonelada.

Cuadro 3

	2007	2008	2009	PI
Precio cif de las importaciones procedentes de China (EUR/tonelada)	1 149	1 704	1 570	1 569
Índice (2007 = 100)	100	148	137	137

Fuente: Estimaciones del denunciante basadas en datos de Eurostat.

ii) **Subcotización de los precios**

- (104) Para analizar la subcotización de los precios, se compararon los precios de venta medios ponderados cobrados por los productores de la Unión a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados, en particular en el caso de los costes de créditos, costes de envío, embalaje y comisiones, a precio de fábrica, con los correspondientes precios cif medios ponderados de los exportadores de China que cooperaron cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, con ajustes adecuados para tener en cuenta todos los costes relacionados con el despacho de aduana, es decir, aranceles aduaneros y costes posteriores a la importación (precio puesto en destino).
- (105) La comparación mostró que, durante el PI, las importaciones del producto afectado subcotizaron los precios de la industria de la Unión en torno a un 12 %.

Empresa	Subcotización de precios
Grupo Crown	11,1 %
Grupo Gushen	9,6 %
Grupo Sinoglory	15,0 %

- (106) Una parte comentó que, por supuesto, el nivel de subcotización de los precios solo se ha calculado para el PI y que no se conocen los niveles de subcotización anteriores. Sin embargo, la parte propuso que, dado que entre 2007 y el PI, los precios de importación chinos aumentaron bastante más que los precios de la industria de la Unión, cabe deducir que la subcotización de los precios ha disminuido.
- (107) De hecho, se reconoce que, si bien entre 2007 y el PI, los precios de importación chinos aumentaron en un 37 %, los precios de la industria de la Unión solo han aumentado un 15 % (véase el considerando 119). Así pues, es evidente que, por lo que respecta a los precios medios, la diferencia entre los precios de China y de la UE se ha reducido entre 2007 y el PI.

4. SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA UNIÓN

- (108) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión incluyó una evaluación de todos los factores e indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.
- (109) A efectos del análisis del perjuicio, los indicadores de perjuicio se han determinado sobre la base de la información recogida a partir de la respuesta completa al cuestionario del denunciante, debidamente comprobada.

a) **Producción**

- (110) La producción de la Unión disminuyó un 14 % entre 2007 y el PI. Más concretamente, descendió un 8 % en 2008, para luego bajar otros 15 puntos porcentuales en 2009. Sin embargo, se produjo una clara mejora entre 2009 y el PI, cuando la producción aumentó en 9 puntos porcentuales.

Cuadro 4

	2007	2008	2009	PI
Producción (toneladas)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	92	77	86

Fuente: Respuestas al cuestionario.

b) **Capacidad de producción y utilización de la capacidad**

- (111) La capacidad de producción del productor de la Unión se mantuvo estable durante el período considerado.

Cuadro 5

	2007	2008	2009	PI
Capacidad de producción (toneladas)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	100	100	100
Utilización de la capacidad	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	92	77	86

Fuente: Respuestas al cuestionario.

- (112) El índice que refleja la evolución de la utilización de la capacidad disminuyó un 14 % durante el período considerado. Entre 2007 y 2008 se redujo en un 8 % y, en 2009, en otros 15 puntos porcentuales. Después aumentó en 9 puntos porcentuales durante el período de investigación. La tendencia en el índice de utilización de la capacidad refleja la evolución de la producción durante el período considerado, dado que la capacidad de producción permaneció estable.

- (113) Se señala que, a pesar de un descenso general, la utilización de la capacidad se mantuvo relativamente elevada y durante el PI se situó por encima del 80 %.

c) **Volumen de ventas**

- (114) Durante el período considerado, el volumen de ventas de la industria de la Unión a clientes no vinculados en el mercado de la UE disminuyó un 8 %. Las ventas descendieron un 9 % entre 2007 y 2008 y otros 5 puntos porcentuales en 2009. Sin embargo, se produjo una clara mejora entre 2009 y el PI, cuando las ventas aumentaron en 6 puntos porcentuales.

Cuadro 6

	2007	2008	2009	PI
Ventas de la UE (toneladas)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	91	86	92

Fuente: Respuestas al cuestionario.

d) **Cuota de mercado**

- (115) En conjunto, durante el período considerado la industria de la Unión mantuvo su cuota de mercado. Más concretamente, el índice llegó a disminuir un 9 % entre 2007 y 2008, pero ya en 2009 repuntó en un punto porcentual y aumentó otros 7 puntos porcentuales durante el PI.

Cuadro 7

	2007	2008	2009	PI
Cuota de mercado de la industria de la Unión	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	91	92	99

Fuente: Respuestas al cuestionario de la industria de la Unión y estimaciones del denunciante basadas en datos de Eurostat.

e) **Crecimiento**

- (116) Entre 2007 y el PI, tanto el consumo de la Unión como el volumen de ventas se redujeron un 8 % y la cuota de mercado de la industria de la Unión permaneció estable.

f) **Empleo**

- (117) El empleo descendió un 7 % entre 2007 y el PI. Aumentó ligeramente entre 2007 y 2008, antes de un fuerte descenso de 10 puntos porcentuales en 2009. Sin embargo, el empleo aumentó de nuevo en dos puntos porcentuales durante el PI.

Cuadro 8

	2007	2008	2009	PI
Empleo (personas)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	101	91	93

Fuente: Respuestas al cuestionario.

g) **Productividad**

- (118) La productividad, medida como producción (toneladas) por empleado y por año, disminuyó un 7 % en el período considerado. Esta disminución refleja el hecho de que la producción descendió a un ritmo más rápido que el empleo. No obstante, se señala que entre 2009 y el PI la productividad aumentó en 8 puntos porcentuales, lo que refleja el aumento de la producción a un ritmo aún más rápido que el aumento del empleo.

Cuadro 9

	2007	2008	2009	PI
Productividad (toneladas por trabajador)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	91	85	93

Fuente: Respuestas al cuestionario.

h) **Factores que influyen en los precios de venta**

- (119) Los precios medios de las ventas de los productores de la Unión aumentaron un 15 % durante el período considerado. El precio medio aumentó en 2008 y 2009 (un 8 % y 10 puntos porcentuales, respectivamente), antes de disminuir ligeramente durante el PI en 3 puntos porcentuales. En general, los precios de determinados productos con proteína concentrada de soja dependen en gran medida de los costes de las materias primas principales (es decir, soja en habas o en copos) y la energía. En su conjunto representan una proporción importante de los costes de fabricación. Cabe señalar que el mercado de la soja es volátil y se caracteriza por unas importantes fluctuaciones anuales e incluso mensuales.
- (120) Habida cuenta de las variaciones significativas de los precios de venta entre los distintos tipos del producto objeto de investigación, la evolución de los precios medios de venta debe considerarse con precaución, dado que cualquier cambio en el precio medio está muy influido por cualquier cambio en la mezcla de productos.

Cuadro 10

	2007	2008	2009	PI
Precio unitario en el mercado de la UE (EUR/t)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	108	118	115

Fuente: Respuestas al cuestionario.

i) Magnitud del margen de dumping

- (121) Teniendo en cuenta el volumen, la cuota de mercado y los precios de las importaciones procedentes de China, el efecto de los márgenes de dumping reales en la industria de la Unión no puede considerarse desdeñable.

j) Existencias

- (122) El nivel de las existencias de cierre permaneció en general estable entre 2007 y el PI. Cabe señalar que las existencias representan una pequeña parte de la producción anual y, por tanto, la pertinencia de este indicador para el análisis del perjuicio es limitada.

Cuadro 11

	2007	2008	2009	PI
Existencias de cierre (toneladas)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	90	110	99

Fuente: Respuestas al cuestionario.

k) Salarios

- (123) El coste anual de la mano de obra aumentó un 7 % entre 2007 y el PI. Subió un 5 % entre 2007 y 2008, antes de reducirse dos puntos porcentuales en 2009 y de aumentar después en cuatro puntos porcentuales durante el PI.

Cuadro 12

	2007	2008	2009	PI
Coste anual de la mano de obra (EUR)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	105	103	107

Fuente: Respuestas al cuestionario.

l) Rentabilidad y rendimiento de las inversiones

- (124) Durante el período considerado, la rentabilidad de las ventas del producto similar en el mercado de la UE a clientes no vinculados, expresada como porcentaje de las ventas netas, fluctuó de forma considerable. Si bien en 2007 y 2009 la industria de la Unión logró beneficios, en 2008 y durante el PI se registraron pérdidas. La rentabilidad oscilante puede ser un reflejo de las fluctuaciones en el mercado de la soja.

Cuadro 13

	2007	2008	2009	PI
Rentabilidad de la UE (% de las ventas netas)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	- 89	10	- 45

	2007	2008	2009	PI
Rendimiento de las inversiones (beneficio en % del valor contable neto de las inversiones)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	- 160	- 9	- 109

Fuente: Respuestas al cuestionario.

- (125) El rendimiento de las inversiones, expresado como el beneficio en porcentaje del valor contable neto de estas, siguió en general la tendencia de la rentabilidad.

m) Flujo de caja y capacidad de reunir capital

- (126) El flujo de caja neto de las actividades de explotación también fluctuó significativamente durante el período considerado. A partir de una cifra positiva en 2007, se deterioró en 2008, año en que se volvió negativa, pero volvió a mejorar en 2009, hasta volverse otra vez negativa durante el PI. En líneas generales, el flujo de caja siguió la tendencia de la rentabilidad.
- (127) No hubo indicios de que la industria de la Unión encontrara dificultades para reunir capital, principalmente porque está integrada en un grupo más grande.

Cuadro 14

	2007	2008	2009	PI
Flujo de caja (EUR)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	- 93	24	- 7

Fuente: Respuestas al cuestionario.

n) Inversiones

- (128) Las inversiones anuales en la producción del producto similar aumentaron un 4 % entre 2007 y 2008, antes de seguir aumentando en 29 puntos porcentuales en 2009. Durante el PI disminuyeron ligeramente, en 5 puntos porcentuales. En conjunto, las inversiones aumentaron un 28 % durante el período considerado.

Cuadro 15

	2007	2008	2009	PI
Inversiones netas (EUR)	Datos comerciales confidenciales			
Índice (2007 = 100)	100	104	133	128

Fuente: Respuestas al cuestionario.

5. CONCLUSIÓN SOBRE EL PERJUICIO

- (129) El análisis de los datos pone de manifiesto que, globalmente, la industria de la Unión experimentó un descenso en cuanto a producción, utilización de la capacidad, ventas, empleo y productividad durante el período considerado. También aumentaron los costes salariales.

- (130) Este panorama negativo se ve mitigado al mismo tiempo por el hecho de que la mayoría de estos indicadores experimentaron una evolución positiva entre 2009 y el PI (2010). En particular, entre 2009 y 2010 (PI) la producción y la utilización de la capacidad aumentaron en 9 puntos porcentuales; las ventas y la cuota de mercado de la UE aumentaron en 6 y 7 puntos porcentuales respectivamente; el empleo aumentó 2 puntos porcentuales, mientras que la productividad llegó a subir 8 puntos porcentuales.
- (131) Asimismo, la cuota de mercado global de la industria de la Unión se mantuvo estable durante el período considerado. Si bien descendió en 2008, ya aumentó en 2009. En 2010 alcanzó un nivel muy similar al de 2007.
- (132) La rentabilidad, así como en el rendimiento de las inversiones y el flujo de caja (ambos estrechamente relacionados con la rentabilidad), presentan un panorama desigual de la situación económica de la industria de la Unión. Si bien descienden en su conjunto (entre 2007 y el PI), también oscilan significativamente y muestran el carácter volátil del mercado.
- (133) La inversión neta aumentó claramente entre 2007 y 2009 (un 33 %) y experimentó solo una pequeña disminución (5 puntos porcentuales) en 2010 (PI).
- (134) Asimismo, el nivel real de las pérdidas sufridas por la industria de la Unión durante el PI es relativamente moderado.
- (135) Habida cuenta de cuanto antecede, se concluye que la industria de la Unión ha sufrido un cierto perjuicio. No obstante, dado que el nivel de pérdidas reales sufrido por la industria de la Unión durante el PI es relativamente insignificante y que existen indicios de recuperación hacia el final del período considerado, dicho perjuicio no puede caracterizarse como importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.
- (136) A raíz de la divulgación de las conclusiones definitivas, el denunciante argumentó que, en este caso, el perjuicio debía considerarse importante porque en algunos otros casos con circunstancias supuestamente similares (es decir, con tendencias positivas observadas hacia el final del período considerado) ⁽¹⁾ las conclusiones fueron diferentes. El denunciante argumentó también que fijarse en la última parte del período considerado y sacar conclusiones de los signos de recuperación de ese período puede ser incompatible con la legislación de la OMC ⁽²⁾.
- (137) A este respecto, se señala que cada caso debe ser juzgado en función de sus circunstancias. En este caso concreto, la investigación determinó no solo unos claros signos de recuperación de la industria de la Unión al final del período considerado, sino también que la magnitud de las tendencias negativas fue relativamente limitada. Por ejemplo, la cuota de mercado de la industria de la Unión permaneció estable y relativamente alta en su conjunto, la utilización de la capacidad descendió ligeramente, pero se mantuvo a un nivel superior al 80 %, y las inversiones aumentaron. En cambio, en el caso del ácido oxálico ⁽³⁾ hubo, por ejemplo, una pérdida de cuota de mercado en la industria de la Unión del 9 % durante el PI en comparación con el primer año del período de investigación del perjuicio ⁽⁴⁾. En el caso del ácido cítrico ⁽⁵⁾, se registró una pérdida parecida de cuota de mercado, así como un descenso de las inversiones ⁽⁶⁾.
- (138) Respecto a las obligaciones de la OMC, el citado informe del Grupo Especial se refiere a una situación totalmente distinta, en la que la autoridad investigadora solo analizó datos parciales de un semestre al año de tres años consecutivos y basó sus conclusiones en este análisis incompleto. La situación en el caso que nos ocupa es claramente distinta, ya que el análisis del perjuicio incluye datos de todo el año correspondientes a cuatro años consecutivos y además hace cierto hincapié en el hecho de que, al final de ese cuatrienio, se produjo una evolución positiva de muchas de las tendencias analizadas en comparación con el año anterior al período de investigación.
- (139) Teniendo en cuenta lo anterior, se concluye definitivamente que cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Unión no se considera importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

E. CAUSALIDAD

1. INTRODUCCIÓN

- (140) Sin perjuicio de la determinación respecto a la falta de perjuicio importante y con la hipótesis de que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión podría haberse considerado importante, la Comisión examinó el posible nexo causal.
- (141) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó si cualquier perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión ha sido causado por las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado. Además, se examinaron otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que pudiesen haber perjudicado a la industria de la Unión, para cerciorarse de que los perjuicios causados por esos otros factores no se atribuyesen a las importaciones objeto de dumping.

⁽³⁾ DO L 106 de 18.4.2012, p. 1.

⁽⁴⁾ Véase el considerando 77 del Reglamento (CE) n° 1043/2011 de la Comisión, por el que se establece un derecho antidumping provisional (DO L 275 de 20.10.2011, p. 1), considerando 77.

⁽⁵⁾ DO L 323 de 3.12.2008, p. 1.

⁽⁶⁾ Véanse los considerandos 68 y 72 del Reglamento (CE) n° 488/2008 de la Comisión, por el que se establece un derecho antidumping provisional (DO L 143 de 3.6.2008, p. 13).

⁽¹⁾ El denunciante cita, en particular, los casos del ácido oxálico originario de la India o de China (DO L 275 de 20.10.2011, p. 1) y el ácido cítrico originario de China (DO L 143 de 3.6.2008, p. 13).

⁽²⁾ El denunciante se refiere al Informe final del Grupo Especial en la controversia WT/DS331/R México: Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala.

2. EFECTOS DE LAS IMPORTACIONES OBJETO DE DUMPING

- (142) Las importaciones del producto afectado aumentaron en conjunto un 15 % entre 2007 y el PI y su cuota de mercado correspondiente aumentó un 25 % a pesar de la contracción de la demanda en el mercado de la Unión. Esta evolución coincidió en general con la frágil situación económica de la industria de la Unión. Si bien la industria de la Unión consiguió mantener su cuota de mercado, las importaciones chinas subieron más de cinco puntos porcentuales.
- (143) Sobre esta base, parecería, a primera vista, que existe un nexo causal entre las importaciones procedentes de China y cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (144) Sin embargo, un análisis más detallado de los efectos de las importaciones objeto de dumping en la situación de la industria de la Unión no parece mostrar una correlación clara. Por ejemplo, si bien las importaciones procedentes de China apenas aumentaron entre 2007 y 2008 (considerando 101) y su precio cif de importación aumentó en 48 puntos porcentuales (considerando 103), en 2008 la industria de la Unión tuvo pérdidas significativas y perdió algo de cuota de mercado. Por el contrario, si bien las importaciones chinas aumentaron un 26 % entre 2008 y 2009 y su precio de importación cif bajó 11 puntos porcentuales, la industria de la Unión mantuvo su cuota de mercado y se recuperó de las pérdidas de 2008. Asimismo, entre 2009 y el PI, mientras que las importaciones procedentes de China mantenían su presencia en el mercado de la Unión, la situación de la industria de la Unión mejoró claramente, tal como se ha explicado anteriormente en el análisis del perjuicio.
- (145) Esta falta de correlación entre las importaciones procedentes de China y las tendencias de los indicadores de perjuicio da a entender claramente que otros factores contribuyeron y pudieron haber causado cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Esta cuestión seguirá estudiándose más adelante.

3. EFECTOS DE OTROS FACTORES

- (146) Los demás factores que se examinaron en el contexto de la causalidad son: i) la contracción de la demanda de la Unión, probablemente relacionada en parte con la crisis económica y financiera de los ejercicios 2008/2009, y ii) la volatilidad del mercado de la soja.
- i) **Contracción de la demanda de la Unión, probablemente relacionada en parte con la crisis financiera y económica de 2008/2009**
- (147) En el período considerado pudo observarse un descenso del consumo de la Unión, del 8 % si se compara 2007 con 2010 (el PI). Muchos de los factores de perjuicio evolucionaron en gran medida en consonancia con ese factor. Por ejemplo, el volumen de ventas de la industria de la UE también descendió un 8 % si se comparan los dos períodos citados. Otros ejemplos son el empleo —en 2010 un 7 % menos que en 2007— y la productividad, también con un 7 % menos en 2010 que en 2007. Por

tanto, es evidente que la contracción de la demanda, cualquiera que sea su causa subyacente, fue un factor importante para la evolución de la industria de la Unión.

- (148) Aunque la causa de la contracción de la demanda no es directamente pertinente para el análisis de la relación de causalidad, es muy posible que se debiera, al menos en parte, a la crisis financiera y económica. En este contexto, se observa que la demanda descendió, en particular, entre 2008 y 2009. A causa de su coincidencia en el tiempo, es altamente probable que la disminución de 8 puntos porcentuales entre 2008 y 2009 estuviera relacionada con la crisis económica. Por consiguiente, podría argumentarse que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión se debió a la crisis económica y a la consiguiente disminución de la demanda.
- (149) También se observa que Solae Bélgica reconoce en su informe anual a partir de 2009 que la disminución de los ingresos procedentes de los activos financieros causada por la crisis financiera ha tenido un impacto negativo en la situación financiera de la empresa.
- (150) También se reitera que la industria de la Unión ha mejorado su situación económica entre 2009 y el PI. Esta mejora coincide claramente con la recuperación económica general.
- (151) Habida cuenta de cuanto antecede, se considera que la contracción de la demanda, probablemente causada en parte por la crisis económica, fue una causa importante de cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (152) A raíz de la divulgación final, el denunciante alegó que la crisis económica y financiera no era la causa del perjuicio, pero no dio ningún argumento convincente al respecto y se limitó a mencionar otros casos⁽¹⁾ en los que las conclusiones habían sido diferentes.
- (153) A este respecto, se reitera que cada caso debe ser juzgado en función de sus circunstancias. En este caso concreto, es un hecho que, si bien había una clara correlación entre las importaciones objeto de dumping y la situación de la industria de la Unión, la contracción de la demanda, probablemente causada en parte por la crisis económica, contribuyó a la mala situación de la industria de la Unión. De hecho, como se ha explicado antes, en el informe anual de Solae Bélgica correspondiente a 2009 esto se reconoció explícitamente, al menos hasta cierto punto.
- (154) Sin embargo, pueden observarse diferencias importantes entre los casos mencionados por el denunciante y el caso presente. Varias de estas diferencias se enumeran en los considerandos siguientes.

⁽¹⁾ Tejidos de malla abierta hechos de fibra de vidrio originarios de China (DO L 43 17.2.2011, p. 9); ácido oxálico originario de India o de China (DO L 275 de 20.10.2011, p. 1); productos de fibra de vidrio originarios de China (DO L 67 de 15.3.2011, p. 1) y baldosas de cerámica originarias de China (DO L 70 de 17.3.2011, p. 5).

- (155) En el caso del ácido oxálico ⁽¹⁾, si bien algunos indicadores señalaron una evolución positiva entre 2009 y el PI, la cuota de mercado de la industria de la Unión descendió, mientras que en el caso presente aumentó casi hasta el nivel de 2007 ⁽²⁾. Además, el caso del ácido oxálico no muestra una falta de correlación año por año entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y las tendencias de los indicadores de perjuicio, que es característica del caso presente. Las tendencias de rentabilidad también difieren. En especial, en el caso presente la rentabilidad fluctúa considerablemente. Y por último, en el caso presente el mercado es muy volátil.
- (156) En el caso de los tejidos de malla abierta hechos de fibra de vidrio ⁽³⁾, la cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó cada año y, en conjunto, en 12 puntos porcentuales ⁽⁴⁾. Al mismo tiempo, la cuota de mercado de las importaciones chinas aumentó constantemente cada año y, en conjunto, en 12,4 puntos porcentuales ⁽⁵⁾. En el caso presente, la cuota de mercado de las importaciones chinas aumentó hasta 2009 y disminuyó después entre 2009 y el PI. Al mismo tiempo, la cuota de mercado de la industria de la Unión ya había disminuido en 2008 y después se recuperó hasta casi alcanzar el nivel de 2007.
- (157) En el caso de las fibras de vidrio ⁽⁶⁾, la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping aumentó constantemente cada año y, en su conjunto, en 6,3 puntos porcentuales ⁽⁷⁾.
- (158) En el caso de las baldosas de cerámica ⁽⁸⁾, la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping aumentó de forma constante ⁽⁹⁾. Además, la evolución de las existencias fue muy diferente. En el caso de las baldosas de cerámica, el aumento de las existencias era un factor de perjuicio revelador ⁽¹⁰⁾. Por último, la investigación en el caso de las baldosas de cerámica demostró que, a pesar de la recuperación en el sector de la construcción, los indicadores de la industria de la Unión seguían mostrando una tendencia a la baja ⁽¹¹⁾.
- (159) Por último, en el caso de los alcoholes grasos ⁽¹²⁾, la evolución de los indicadores de perjuicio entre 2009 y el PI fueron distintos del caso presente (por ejemplo, el empleo descendió) ⁽¹³⁾ y el volumen y la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping aumentaron entre 2009 y el PI ⁽¹⁴⁾.
- (160) Por tanto, debe rechazarse la alegación del denunciante.

ii) Volatilidad del mercado de la soja

- (161) Se ha demostrado anteriormente que la rentabilidad de la industria de la Unión oscila considerablemente e indica el carácter volátil del mercado.
- (162) Dicha volatilidad está estrechamente relacionada con las fluctuaciones en el mercado de materias primas. El mercado al contado de la materia prima principal (la soja) se caracteriza tradicionalmente por importantes fluctuaciones mensuales y anuales ⁽¹⁵⁾, mientras que los precios del producto final (determinados productos con proteína concentrada de soja) suelen ser bastante estables, pues se basan en contratos a largo plazo. Por consiguiente, el nivel de rentabilidad del producto investigado depende en gran medida de cómo esté el mercado de la soja.
- (163) En este contexto, se observa que en 2008 se produjo, en efecto, un aumento considerable en el precio de la soja, que tuvo un impacto importante en la rentabilidad y la situación global de la industria de la Unión. El propio denunciante reconoció que la subida del precio de la soja no había contribuido a su mala situación en 2008.
- (164) Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, está claro que la volatilidad del mercado de la soja también fue una causa importante de cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (165) A raíz de la divulgación definitiva, el denunciante alegó que la volatilidad de los precios de la soja no podía romper el nexo causal y solo era pertinente para las pérdidas de 2008. Sin embargo, no se han presentado pruebas fundadas al respecto.
- (166) Cabe señalar que las subidas de los precios de la soja coinciden con los malos resultados financieros de la industria de la Unión y, teniendo en cuenta que se consideró que los elevados precios de la soja fueron la principal causa de pérdidas en 2008, no existe ninguna razón concreta por la que las pérdidas de 2010, que coinciden con otra subida de los precios de la soja, deban tratarse de forma diferente.
- (167) Por tanto, debe rechazarse la alegación del denunciante.

4. CONCLUSIÓN SOBRE LA CAUSALIDAD

- (168) Otros factores, en particular la contracción de la demanda (probablemente causada en parte por la crisis económica de 2008/2009) y la volatilidad del mercado de la materia prima principal fueron causas importantes de cualquier perjuicio para la industria de la Unión.

⁽¹⁾ DO L 275 de 20.10.2011, p. 1.

⁽²⁾ *Ibidem*, considerando 75.

⁽³⁾ DO L 43 de 17.2.2011, p. 9.

⁽⁴⁾ *Ibidem*, considerando 75.

⁽⁵⁾ *Ibidem*, considerando 66.

⁽⁶⁾ DO L 67 de 15.3.2011, p. 1.

⁽⁷⁾ *Ibidem*, considerando 64.

⁽⁸⁾ DO L 70 de 17.3.2011, p. 5.

⁽⁹⁾ *Ibidem*, considerando 73.

⁽¹⁰⁾ *Ibidem*, considerandos 93-95 y 125.

⁽¹¹⁾ *Ibidem*, considerando 124.

⁽¹²⁾ DO L 122 de 11.5.2011, p. 47.

⁽¹³⁾ *Ibidem*, considerando 85.

⁽¹⁴⁾ *Ibidem*, considerando 70.

⁽¹⁵⁾ Algunos datos a disposición del público (véase por ejemplo: <http://www.indexmundi.com>) ponen de manifiesto que las variaciones de los precios mensuales de la soja pueden llegar a +/- un 15 %.

(169) Por tanto, incluso en el supuesto de que la industria de la Unión sufriera un perjuicio importante, dado que estos otros factores rompen el nexo causal, no cabe concluir que el perjuicio fuera causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de China.

F. INTERÉS DE LA UNIÓN

(170) Dado que se ha comprobado anteriormente que la industria de la Unión no sufre un perjuicio que pueda considerarse importante y que, en cualquier caso, otros factores rompen el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y dicho perjuicio, no es necesario examinar el interés de la Unión.

G. CONCLUSIÓN DEL PROCEDIMIENTO

(171) Teniendo en cuenta las conclusiones a las que se ha llegado respecto a la falta de perjuicio importante para la industria de la Unión y respecto a la falta de nexo causal y con arreglo al artículo 9 del Reglamento de base, debe darse por concluido el procedimiento sin el establecimiento de ninguna medida.

(172) Se informó a todas las partes interesadas de las conclusiones definitivas y de la intención de dar por concluido

el procedimiento, y se les ofreció la oportunidad de formular observaciones. Sus observaciones fueron tomadas en consideración, pero no modificaron las conclusiones mencionadas anteriormente.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados productos con proteína concentrada de soja originarios de la República Popular China.

Artículo 2

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

Hecho en Bruselas, el 27 de junio de 2012.

Por la Comisión

El Presidente

José Manuel BARROSO
