

REGLAMENTO (UE) N° 845/2012 DE LA COMISIÓN

de 18 de septiembre de 2012

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados productos siderúrgicos revestidos de materia orgánica originarios de la República Popular China

LA COMISIÓN EUROPEA,

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 7,

Previa consulta al Comité Consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 21 diciembre 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 siderúrgicos revestidos de materia orgánica originarios de la República Popular China («el país afectado»).
- (2) El procedimiento se inició a raíz de la denuncia presentada el 7 de noviembre de 2011 por Eurofer («el denunciante»), que representa una importante proporción, en este caso más del 70 %, de la producción total de la Unión de determinados productos siderúrgicos revestidos de materia orgánica. En la denuncia se ofrecían indicios razonables de la existencia de dumping de dicho producto y del considerable perjuicio resultante, lo que se estimó suficiente para justificar el inicio de un procedimiento.

2. Partes afectadas por el procedimiento

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los denunciantes, otros productores de la Unión conocidos, los productores exportadores conocidos de la República Popular China, los importadores, los comerciantes, los usuarios, los proveedores y las asociaciones notoriamente afectados, así como a los representantes de ese país. La Comisión comunicó también el inicio del procedimiento a productores de Canadá y la República de Sudáfrica («Sudáfrica»), que en el anuncio de inicio se previeron como posibles países análogos. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer por escrito sus puntos de vista y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio.
- (4) Teniendo en cuenta el número aparentemente elevado de productores exportadores, productores de la Unión e importadores no vinculados, en el anuncio de inicio se previó la posibilidad de recurrir al muestreo con arreglo a lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento de base. Para que la Comisión pudiera decidir si sería necesario un

muestreo y, si así fuera, seleccionar muestras, se pidió a los productores exportadores conocidos y los 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 afectado durante el periodo comprendido entre el 1 de octubre de 2010 y el 30 de septiembre de 2011.

- (5) Con respecto a los productores de la Unión, la Comisión comunicó en el anuncio de inicio que había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión. Esta muestra constaba de seis productores de la Unión de los que la Comisión sabía que fabricaban el producto similar; la selección se hizo teniendo en cuenta el volumen de ventas y de producción, el tamaño y la ubicación geográfica de dichas empresas en la Unión. Los productores de la Unión incluidos en la muestra representaban el 46 % de la producción de la Unión y el 38 % de las ventas de la Unión. En el anuncio de inicio se invitó también a las partes interesadas a manifestar su opinión sobre la muestra provisional. Uno de los productores de la Unión declaró que no deseaba ser incluido en la muestra y fue sustituido en ella por el siguiente productor más grande.
- (6) Veintiséis productores exportadores o grupos de productores exportadores de la República Popular China facilitaron la información solicitada y aceptaron formar parte de la muestra. A partir de la información enviada por los productores exportadores, la Comisión seleccionó inicialmente una muestra formada por los tres productores exportadores con el mayor volumen de exportaciones a la Unión. Sin embargo, uno de los productores exportadores incluidos en la muestra no facilitó datos precisos sobre las exportaciones y fue excluido de la muestra. Otros dos productores exportadores que se incluyeron posteriormente en la muestra retiraron su cooperación. Por tanto, la Comisión decidió finalmente limitar la muestra a los dos productores exportadores seleccionados inicialmente para formar parte de la muestra y que tenían el mayor volumen de exportaciones a la Unión. Su volumen de exportaciones representa más del 30 % de las exportaciones totales de todos los productores exportadores chinos que cooperaron.
- (7) A fin de permitir a los productores exportadores de la República Popular China que solicitaran el trato de economía de mercado o el trato individual si así lo deseaban, la Comisión envió formularios de solicitud a los productores exportadores chinos notoriamente afectados, a las autoridades chinas y a los demás productores exportadores chinos que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Tres productores exportadores chinos, incluido uno que formaba parte de la muestra, solicitaron el trato de economía de mercado con arreglo al artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base o el trato individual en caso de que la investigación estableciera que no cumplían las condiciones para

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ DO C 373 de 21.12.2011, p. 16.

obtener el trato de economía de mercado. Uno de estos productores exportadores, que no estaba incluido en la muestra, retiró posteriormente su solicitud. El otro productor exportador de la muestra solicitó únicamente el trato individual.

- (8) Cinco importadores no vinculados facilitaron la información solicitada y accedieron a formar parte de la muestra. En vista del número limitado de importadores que cooperaron, se consideró que el muestreo ya no era necesario.
- (9) La Comisión envió cuestionarios a los dos productores exportadores de la República Popular China incluidos en la muestra, a otros catorce productores exportadores de este país que lo solicitaron, a cuatro productores de Canadá, a tres productores de Sudáfrica, a cinco productores de la República de Corea («Corea del Sur»), a cinco productores de la República Federativa de Brasil («Brasil») —países candidatos en la elección de país análogo—, a los seis productores de la Unión incluidos en la muestra, a los cinco importadores de la Unión que cooperaron y a los usuarios conocidos.
- (10) Se recibieron respuestas de nueve productores exportadores y empresas vinculadas de la República Popular China, un productor de Canadá y un productor de otro posible país análogo: Corea del Sur. Además, respondieron al cuestionario los seis productores de la Unión incluidos en la muestra, dos importadores no vinculados y diez usuarios.
- (11) La Comisión recabó y contrastó toda la información que consideró necesaria para determinar provisionalmente el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se llevaron a cabo inspecciones *in situ* en los locales de las siguientes empresas:

a) *Productores de la Unión*

- ArcelorMittal Belgium, Bélgica y la empresa de ventas vinculada ArcelorMittal Flat Carbon Europe SA, Luxemburgo
- ArcelorMittal Poland, Polonia
- ThyssenKrupp Steel Europe AG, Alemania
- voestalpine Stahl GmbH y voestalpine Stahl Service Center GmbH, Austria
- Tata Steel Maubeuge SA (anteriormente denominada Myriad SA), Francia
- Tata Steel UK Ltd, Reino Unido

b) *Productores exportadores de la República Popular China*

- Zhangjiagang Panhua Steel Strip Co., Ltd y sus empresas vinculadas: Chongqing Wanda Steel Strip Co., Ltd, Zhangjiagang Wanda Steel Strip Co., Ltd, Jiangsu Huasheng New Construction Materials Co. Ltd y Zhangjiagang Free Trade Zone Jiaxinda International Trade Co., Ltd;
- Zhejiang Huadong Light Steel Building Material Co. Ltd y su empresa vinculada Hangzhou P.R.P.T. Metal Material Company Ltd;
- Union Steel China y su empresa vinculada Wuxi Changjiang Sheet Metal Co. Ltd.

c) *Importadores de la Unión*

- ThyssenKrupp Mannex, Alemania

d) *Usuarios de la Unión*

- Steelpartners NV (perteneciente al grupo Joris IDE), Bélgica

3. Periodo de investigación

- (12) La investigación del dumping y el perjuicio abarcó el periodo comprendido entre el 1 de octubre de 2010 y el 30 de septiembre de 2011 («periodo de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el periodo comprendido entre el 1 de enero de 2008 y el final del periodo de investigación («el periodo considerado»).

B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

1. Producto afectado

- (13) El producto afectado son determinados productos siderúrgicos revestidos de materia orgánica («OCS», por sus siglas inglesas), es decir, productos laminados planos de acero aleado y sin alear (excepto el acero inoxidable) que están pintados, barnizados o revestidos con plástico al menos por un lado, excluidos los denominados «paneles sándwich», de un tipo utilizado para aplicaciones de construcción y compuestos por dos chapas metálicas exteriores con un núcleo estabilizador de material aislante situado entre ellas, y excluidos los productos con un revestimiento final de polvo de cinc (una pintura rica en cinc que contiene un 70 % o más de cinc en peso), clasificados actualmente en los códigos NC ex 7210 70 80, ex 7212 40 80, ex 7225 99 00 y ex 7226 99 70, y originarios de la República Popular China («el producto afectado»).
- (14) Los OCS se utilizan sobre todo en la industria de la construcción, también para la ulterior transformación de varios productos utilizados en ella (p. ej., «paneles sándwich», tejados, revestimientos, etc.) Otras aplicaciones incluyen la producción de aparatos domésticos (productos de línea blanca y de línea marrón) o equipo para la construcción (puertas, radiadores, luces, etc.).

2. Producto similar

- (15) La investigación ha revelado que los OCS producidos y vendidos por la industria de la Unión en la Unión, los OCS producidos y vendidos en el mercado nacional de la República Popular China y los OCS importados en la Unión desde China, así como los producidos y vendidos en Canadá, país utilizado como país análogo, tienen básicamente las mismas características físicas y químicas y se destinan a los mismos usos finales esenciales. Por tanto, estos productos se consideran provisionalmente «productos similares» a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.
- (16) Algunas partes interesadas alegaron que los productos procedentes de la República Popular China no eran comparables con los vendidos por la industria de la Unión porque los primeros se vendieron en un segmento de mercado y de precios diferente y para un uso final distinto, como la construcción exterior, mientras que una parte sustancial de los productos de la industria de la Unión son productos de alta calidad utilizados solamente en el sector de nicho de los electrodomésticos.

- (17) La investigación mostró que, aunque es cierto que los productores de la Unión vendieron parte de su producción a segmentos de mercado como el de los electrodomésticos, los mismos productos se vendieron también a la industria de materiales de construcción, que es presuntamente el principal segmento de mercado de las exportaciones chinas. Por otra parte, se constató que los niveles de precio de dichos sectores eran en gran medida comparables para los mismos tipos de productos vendidos a usuarios diferentes.
- (18) Hay que señalar que, como el producto afectado está muy normalizado, tiene características físicas y químicas básicas semejantes a las del producto similar, independientemente de los usos finales. Por tanto, la alegación se rechaza provisionalmente.

3. Solicitudes de exclusión de productos

- (19) Se recibieron de usuarios, exportadores chinos y productores de la Unión varias solicitudes de exclusión de determinados tipos de productos. Los tipos de productos cuya exclusión ha sido solicitada son, por ejemplo, el acero revestido de cromo o estaño, las planchas de acero pintadas con pintura de silicato inorgánico de cinc o con otros materiales no orgánicos.
- (20) Sin embargo, hasta ahora no se ha llegado a ninguna conclusión, ya que algunas de estas solicitudes no están lo suficientemente documentadas como para poder adoptar una decisión con conocimiento de causa. Por tanto, se ha decidido seguir investigando estas solicitudes.

C. DUMPING

1. Trato de economía de mercado

- (21) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping referentes a importaciones procedentes de la República Popular China, el valor normal se determina de conformidad con los apartados 1 a 6 del mencionado artículo para los productores que cumplen los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), de ese mismo Reglamento. Solo para facilitar su consulta, a continuación figuran estos criterios de forma resumida:
- las decisiones de las empresas se adoptan en respuesta a las señales del mercado, y sin interferencias significativas del Estado, y los costes reflejan los valores de mercado;
 - las empresas disponen de una contabilidad básica clara, que es objeto de auditorías independientes de conformidad con las normas internacionales de contabilidad, y se aplica a todos los efectos;
 - no existen distorsiones significativas heredadas del sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado;
 - las leyes relativas a la propiedad y la quiebra garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad, y
 - las operaciones de cambio se efectúan a los tipos del mercado.

- (22) Como se indica en el considerando 8, tres productores exportadores de la República Popular China solicitaron el trato de economía de mercado y respondieron al formulario de solicitud de dicho trato en el plazo establecido; uno de ellos retiró posteriormente su solicitud.
- (23) Con respecto a los otros dos productores exportadores de la República Popular China que cooperaron y solicitaron el trato de economía de mercado, a raíz de la sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de febrero de 2012 ⁽¹⁾, se decidió examinar tanto la solicitud del productor que se incluyó en la muestra (Zhangjiagang Panhua Steel Strip Co. Ltd y sus empresas vinculadas) como la del productor exportador que no se incluyó en ella (Union Steel China y su empresa vinculada). La Comisión buscó toda la información que consideraba necesaria y verificó la información aportada en la solicitud de trato de economía de mercado en los locales de las empresas en cuestión.
- (24) Se consideró que ninguno de los dos grupos de productores exportadores de la República Popular China que cooperaron cumplían los criterios para obtener el trato de economía de mercado, ya que el coste de la materia prima principal: bobinas de acero laminadas en caliente, está significativamente distorsionado debido a la interferencia del Estado en el mercado siderúrgico de la República Popular China y no refleja sustancialmente los valores del mercado, tal como requiere el primer guión del artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.
- (25) La interferencia del Estado chino en el sector siderúrgico está demostrada porque la gran mayoría de los grandes productores siderúrgicos chinos son propiedad del Estado y la capacidad y producción siderúrgicas existentes están influidas por los diversos planes quinquenales, en particular el actual 12^o Plan Quinquenal (2011-2015) para el Sector Siderúrgico.
- (26) El Estado controla también de manera importante el mercado de materias primas. El coque, que es, junto con el mineral de hierro, la principal materia prima para la producción de acero, está sujeto a restricciones cuantitativas a la exportación y a un derecho de exportación del 40 %. Puede, por tanto, concluirse que el mercado siderúrgico chino está distorsionado debido a la interferencia significativa del Estado.
- (27) Esta distorsión se refleja en el precio que pagaron las empresas investigadas por las bobinas de acero laminadas en caliente en el periodo de investigación. Se constató que este precio era considerablemente inferior a los precios internacionales. Puede concluirse, por tanto, que la producción de OCS se beneficia de bobinas de acero laminadas en caliente con precios anormales debido a la influencia gubernamental que distorsiona los precios de los OCS en la República Popular China. Esta distorsión constituye una ventaja muy importante en materia de costes para los productores exportadores chinos, ya que el coste de la materia prima principal, las bobinas de acero laminadas en caliente, representa aproximadamente el 80 % de los costes de producción. Por tanto, no puede considerarse que se cumpla el primer criterio.

⁽¹⁾ Asunto C-249/10 P - Brosmann Footwear (HK) y otros contra Consejo de la Unión Europea.

- (28) Además de la situación general descrita anteriormente, un productor exportador no cumplió el segundo criterio debido a fallos significativos de los sistemas de contabilidad de tres de sus empresas del grupo vinculadas.
- (29) La Comisión comunicó oficialmente los resultados de la investigación relativa al trato de economía de mercado a las empresas afectadas de la República Popular China, a las autoridades de ese país y al denunciante. Asimismo, se brindó a todos ellos la oportunidad de dar a conocer sus opiniones por escrito y de solicitar ser oídos en caso de que hubiera razones específicas para ello.
- (30) El denunciante, un productor exportador chino y las autoridades de la República Popular China presentaron alegaciones por escrito. El denunciante estuvo de acuerdo con los resultados de la investigación relativa al trato de economía de mercado. El productor exportador chino puso en duda sobre todo que los precios pagados por las empresas investigadas por las bobinas de acero laminadas en caliente fueran muy inferiores a los precios internacionales, pero no facilitó información para apoyar su alegación. Sin embargo, los datos de Eurostat, confirmados por otros datos estadísticos disponibles ⁽¹⁾, mostraron claramente que estos precios estaban muy por debajo de los precios internacionales si se comparan con los precios correspondientes pagados en Europa, Norteamérica, Sudamérica y Japón. Por tanto, se rechaza la alegación.
- (31) Las autoridades de la República Popular China alegaron que la existencia de posibles distorsiones de precios a nivel de la industria de la materia prima bobinas de acero laminadas en caliente no impedía automáticamente cumplir el criterio 1, que requiere una determinación a nivel de empresa. Sin embargo, como se indica en el considerando 27, la distorsión del precio de la materia prima se refleja en el precio pagado por todas las empresas investigadas. En primer lugar, este hecho no fue puesto en duda por ninguna parte y, en segundo lugar, el examen del trato de economía de mercado se llevó a cabo a nivel de empresa y las conclusiones no se limitan a cuestiones horizontales generales. Por tanto, se rechaza esta alegación.
- (32) Las autoridades de la República Popular China alegaron también que los planes quinquenales son directrices no vinculantes sin alcance jurídico en la República Popular China. Sin embargo, como se expone en el considerando 25, independientemente de la naturaleza jurídica exacta de dichos planes, no puede negarse que, mediante ellos, la intervención del Gobierno de la República Popular China tiene un impacto significativo en la capacidad y producción siderúrgicas existentes. Por tanto, se rechaza esta alegación.
- (33) También se alegó que el tratamiento de las solicitudes de trato de mercado por parte de la Comisión era incompatible con las sentencias del Tribunal de Justicia de 2 de febrero de 2012 ⁽²⁾ («sentencia Brosmann») y 19 de julio de 2012 ⁽³⁾ («sentencia Zhejiang Xinan Chemical»). Con respecto a esta alegación, hay que señalar que el procedimiento se llevó a cabo de conformidad con la sentencia Brosmann, tal como reconocieron también las propias autoridades de la República Popular China en su alegación. Además, de lo que se trataba en la sentencia Zhejiang era de la interferencia del Estado en las decisiones empresariales. Sin embargo, en este procedimiento, la principal razón para denegar el trato de economía de mercado era que el precio de la materia prima principal no reflejaba los valores del mercado. Por tanto, se rechaza provisionalmente esta alegación.
- (34) También se alegó que, dado que el procedimiento anti-subsvenciones paralelo relativo al producto afectado también examinaba la cuestión de la distorsión de los insumos, la Comisión debería haber tenido en cuenta las pruebas recogidas sobre esta cuestión en el procedimiento paralelo mencionado. Con respecto a esta alegación, hay que señalar que, en el marco del procedimiento antidumping actual, durante la investigación del trato de economía de mercado se examinó si los costes de la materia prima principal reflejaban los valores del mercado. La conclusión de que la producción de OCS en la República Popular China se beneficia de bobinas de acero laminadas en caliente con precios anormales, expuesta en el considerando 27, es por tanto completamente válida a este respecto y no prejuzga de ningún modo cualquier posible conclusión del procedimiento antisubsvenciones o viceversa. Cualquier posible conclusión de los procedimientos antisubsvenciones es bastante distinta de la determinación del trato de economía de mercado. Por tanto, se rechaza provisionalmente esta alegación.
- (35) Las autoridades de la República Popular China alegaron también que la Comisión no comunicó las conclusiones sobre el trato de economía de mercado a las autoridades chinas. Sin embargo, esto no es correcto porque los servicios de la Comisión facilitaron, mediante una nota verbal, a la misión china a la UE de 12 de julio de 2012 el documento de comunicación de información sobre el trato de economía de mercado.
- (36) Por último, se alegó que la Comisión estaba utilizando datos no verificados del productor del país análogo para establecer derechos provisionales. Sin embargo, esto no es correcto, ya que la Comisión utilizó datos que analizó y consideró fiables, tal como se indica claramente en el considerando 48. La Comisión debió dirigirse al productor análogo canadiense para obtener su cooperación, ya que el productor análogo coreano retiró su cooperación justo antes de que se realizara la inspección *in situ* prevista y acordada, tal como se explica en el considerando 45. La investigación sobre el terreno en los locales del productor se llevará a cabo, por tanto, después de la fase provisional del procedimiento. Se alegó también que la empresa del país análogo que es Corea retiró su cooperación debido a la decisión sobre el trato de economía de mercado. Esto no es cierto, sin embargo, porque la

⁽¹⁾ SBB/Worldsteelprice.com

⁽²⁾ Asunto C-249/10 P - Brosmann Footwear (HK) y otros contra Consejo de la Unión Europea.

⁽³⁾ Asunto C-337/09 - Consejo de la Unión Europea contra Zhejiang Xinan Chemical Industrial Group Co. Ltd.

retirada se produjo el 3 de julio y la comunicación de las conclusiones sobre el trato de economía de mercado se realizó el 12 de julio de 2012.

- (37) Ninguna de las alegaciones presentadas modificó las conclusiones con respecto al trato de economía de mercado.
- (38) En vista de lo anterior, ninguno de los dos grupos de productores exportadores de la República Popular China que cooperaron y solicitaron el trato de economía de mercado pudo demostrar que cumplía los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c) del Reglamento de base.

2. Trato individual

- (39) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho de ámbito nacional, en caso de establecerse alguno, para los países incluidos en el ámbito de aplicación de dicho artículo, excepto en los casos en que las empresas puedan demostrar que cumplen 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, o asociaciones empresariales conjuntas, controladas total o parcialmente por extranjeros, 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.

- (40) El productor exportador que fue incluido en la muestra y solicitó el trato de economía de mercado solicitó también el trato individual en caso de que no se le concediera el trato de economía de mercado. El otro productor exportador que fue incluido en la muestra también solicitó el trato individual. Con arreglo a la información disponible, se determinó provisionalmente que estos dos productores exportadores de la República Popular China cumplen las condiciones para obtener el trato individual.

3. Examen individual

- (41) Seis productores exportadores que cooperaron solicitaron un examen individual con arreglo al artículo 17, apartado 3 del Reglamento de base; solo uno de ellos solicitó el trato de economía de mercado. Se decidió provisionalmente inicialmente llevar a cabo el examen individual de este último: Union Steel China, ya que no resultaba muy

gravoso porque ya había sido inspeccionado en el marco de su solicitud de trato de economía de mercado.

- (42) Este productor exportador solicitó el trato de economía de mercado, pero también el trato individual en caso de que no se le concediera el trato de economía de mercado. Tras examinar su solicitud, se concedió a Union Steel China el trato individual porque cumplía los criterios para ello.

4. Valor normal

4.1. Elección del país análogo

- (43) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se concede el trato de economía de mercado se determina a partir del precio en el mercado nacional o del valor normal calculado en un país análogo.

- (44) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó su intención de recurrir a Canadá o a Sudáfrica como país análogo apropiado a efectos de determinar el valor normal y se invitó a las partes interesadas a presentar sus observaciones al respecto.

- (45) La Comisión examinó si otros países podrían ser una opción razonable de país análogo y se enviaron cuestionarios a los productores de OCS de Canadá y Sudáfrica, pero también a productores de Brasil y Corea del Sur. Solo dos productores de OCS, uno de Canadá y otro de Corea del Sur, respondieron a los cuestionarios. Ambos países parecían ser mercados abiertos sin derechos de importación y con importaciones significativas procedentes de varios terceros países. Además, en Corea del Sur había al menos otros cuatro productores nacionales del producto afectado, lo que permite un buen nivel de competencia en el mercado nacional. Sin embargo, el 3 de julio de 2012, en una fase muy avanzada del procedimiento y justo antes de la inspección *in situ* de los servicios de la Comisión, el productor surcoreano retiró inexplicablemente su cooperación.

- (46) En vista de lo anterior, se seleccionó a Canadá como país análogo. En Canadá hay al menos otros cuatro productores nacionales del producto afectado, lo que permite un buen nivel de competencia en el mercado nacional. La investigación puso de manifiesto que no había motivo alguno para considerar que Canadá no era un país adecuado para la determinación del valor normal.

- (47) Varias partes interesadas sostuvieron que la estructura de costes de un productor canadiense no puede compararse con la de un productor exportador chino. Sin embargo, no se encontraron diferencias significativas en la estructura de los costes y, por tanto, se rechazó este argumento.

- (48) Los datos remitidos en la respuesta del productor canadiense que cooperó se analizaron y se comprobó que se trataba de información fiable, en la que podía basarse el valor normal.

- (49) Por consiguiente, se concluye provisionalmente que Canadá es un país análogo apropiado y razonable de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

4.2. Determinación del valor normal

- (50) Como la empresa seleccionada para formar parte de la muestra y la empresa cuya solicitud de examen individual se aceptó no pudieron demostrar que cumplen los criterios para obtener el trato de economía de mercado y la otra empresa que fue seleccionada para formar parte de la muestra no solicitó el trato de economía de mercado, el valor normal para todos los productores exportadores chino se estableció sobre la base de la información recibida del productor del país análogo.
- (51) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión examinó en primer lugar si las ventas del producto similar a clientes independientes en Canadá eran representativas. Se constató que las ventas del producto similar realizadas por el productor canadiense que cooperó en el mercado nacional canadiense eran cuantitativamente representativas en comparación con el producto afectado exportado a la Unión por los productores exportadores incluidos en la muestra y el productor exportador cuya solicitud de examen individual fue aceptada.
- (52) La Comisión examinó a continuación si se podía considerarse que esas ventas se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, con arreglo al artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Esto se hizo estableciendo la proporción de ventas rentables a clientes independientes. Las ventas se consideraron rentables si el precio unitario era igual o superior al coste de producción. Por tanto, se determinó el coste de producción del productor canadiense durante el periodo de investigación.
- (53) En el caso de aquellos tipos de producto en que más del 80 % del volumen de ventas en el mercado nacional del tipo en cuestión era superior a los costes y la media ponderada de los precios de venta de este tipo era igual o superior al coste unitario de producción, el valor normal, por tipo de producto, se calculó como la media ponderada de los precios nacionales reales de todas las ventas, fueran o no rentables, del tipo de producto en cuestión.
- (54) Cuando el volumen de ventas rentables de un tipo de producto representaba un 80 % o menos del volumen total de las ventas de ese tipo de producto, o si su precio medio ponderado era inferior al coste de producción unitario, el valor normal se basó en el precio real en el mercado nacional, calculado como media ponderada únicamente de las ventas rentables en el mercado nacional de ese tipo de producto durante el periodo de investigación.
- (55) Con respecto a los tipos de producto que no eran rentables, el valor normal se calculó utilizando el coste de fabricación del productor canadiense más los gastos de venta, generales y administrativos, y el margen de beneficio para los tipos de producto que son rentables.

4.3. Precios de exportación de los productores exportadores a los que se concedió trato individual

- (56) Dado que todos los productores exportadores que cooperaron y a los que se concedió el trato individual realizaron ventas de exportación directamente a clientes independientes de la Unión, los precios de exportación se basaron en los precios realmente pagados o por pagar por el producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

4.4. Comparación

- (57) El valor normal y el precio de exportación se compararon utilizando precios franco fábrica. A fin de garantizar una comparación ecuaníme 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 hicieron ajustes, en su caso, en relación con los gastos de transporte, seguros, manipulación y costes accesorios, embalaje, créditos, gastos bancarios y comisiones en todos los casos en los que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas.

5. Márgenes de dumping

- (58) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, los márgenes de dumping de los productores exportadores a los que se concedió el trato individual se determinaron comparando el valor normal medio ponderado establecido para el país análogo con el precio de exportación medio ponderado de cada empresa expresado como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana.
- (59) Para los productores exportadores que cooperaron no seleccionados para la muestra se calculó la media ponderada de los márgenes de dumping de los productores exportadores incluidos en la muestra. Con arreglo a esto, el margen de dumping provisional para los productores exportadores no incluidos en la muestra, expresado como porcentaje del precio CIF en frontera de la Unión, no despachado de aduana, es del 61,1 %.
- (60) Para calcular el margen de dumping de ámbito nacional aplicable a los productores exportadores de la República Popular China que no cooperaron o no se conocen, el nivel de cooperación se estableció primero comparando el volumen de las exportaciones a la Unión comunicado por los productores exportadores que cooperaron con las estadísticas equivalentes de Eurostat.
- (61) Dado que la cooperación de la República Popular China fue de aproximadamente el 70 %, el margen de dumping de ámbito nacional aplicable a todos los demás exportadores de dicho país se determinó utilizando el margen de dumping más elevado determinado para los tipos de producto representativos de los productores exportadores. Partiendo de esta base, el nivel nacional de dumping se fijó provisionalmente en el 77,9 % del precio CIF en frontera de la Unión, no despachado de aduana.

- (62) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio CIF en frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Zhangjiagang Panhua Steel Strip Co., Ltd, Chongqing Wanda Steel Strip Co., Ltd, Zhangjiagang Wanda Steel Strip Co., Ltd, Jiangsu Huasheng New Construction Materials Co. Ltd) y Zhangjiagang Free Trade Zone Jiaxinda International Trade Co., Ltd	67,4 %
Zhejiang Huadong Light Steel Building Material Co. Ltd y Hangzhou P.R.P.T. Metal Material Company Ltd	54,6 %
Union Steel China and Wuxi Changjiang Sheet Metal Co. Ltd	59,2 %
Media ponderada de la muestra	61,1 %
Margen de dumping de ámbito nacional	77,9 %

D. PERJUICIO

1. Producción de la Unión e industria de la Unión

- (63) Para determinar la producción total de la Unión durante el periodo considerado, se utilizó toda la información disponible sobre los productores 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, debidamente verificadas, del cuestionario enviado a los productores de la Unión incluidos en la muestra.
- (64) Durante el período de investigación fabricaron OCS veintidós productores de la Unión. Con arreglo a lo expuesto en el considerando anterior, la producción total de la Unión se estimó en unas 3 645 298 toneladas durante el periodo de investigación. Los productores de la Unión, que suponen el total de la producción de la Unión, constituyen la industria de la Unión en el sentido del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base y en lo sucesivo se hará referencia a ellos como «la industria de la Unión».

2. Determinación del mercado pertinente de la Unión

- (65) Durante la investigación se comprobó que una parte sustancial de la producción de los productores de la Unión incluidos en la muestra se destinaba al uso cautivo, es decir que a menudo se transfería simplemente (sin factura) y/o se suministraba a precios de transferencia dentro de la misma empresa o grupo de empresas para una nueva transformación posterior.
- (66) Para determinar si la industria de la Unión había sufrido o no un perjuicio, así como para determinar el consumo y los diversos indicadores económicos relacionados con la situación de la industria de la Unión, se examinó si la utilización posterior de la producción del producto similar por parte de la industria de la Unión debía tenerse en cuenta en el análisis y en qué medida.
- (67) Para proporcionar un panorama lo más completo posible de la situación de la industria de la Unión, se obtuvieron y analizaron datos sobre la totalidad de la actividad re-

lacionada con los OCS y, posteriormente, se determinó si la producción estaba destinada a un uso cautivo o al mercado libre.

- (68) Con respecto a los siguientes indicadores económicos relativos a la industria de la Unión, se comprobó que, para que el análisis y la evaluación fueran realistas, tenían que centrarse en la situación imperante en el mercado libre: volumen y precio de las ventas en el mercado de la Unión, cuota de mercado, crecimiento, volumen y precios de exportación, y, por tanto, los indicadores de perjuicio se corrigieron para el uso cautivo y las ventas cautivas en la industria de la Unión que se conocían, y este uso y ventas se analizaron por separado.
- (69) No obstante, por lo que respecta a otros indicadores económicos se comprobó, sobre la base de la investigación, que solo podían examinarse razonablemente en relación con la actividad en su conjunto. De hecho, la producción (para el mercado cautivo y el mercado libre), la capacidad, la utilización de la capacidad, las inversiones, las existencias, el empleo, la productividad, los sueldos y la capacidad de conseguir capital dependen de la totalidad de la actividad, tanto si la producción es cautiva como si se vende en el mercado libre.

3. Consumo de la Unión

- (70) La industria de la Unión vendió el producto similar a clientes no vinculados y lo vende/transfiere a empresas vinculadas para una nueva transformación posterior, p. ej., en centros de servicios siderúrgicos.
- (71) Al calcular el consumo aparente de OCS en la Unión, la Comisión añadió el volumen total de importaciones de OCS en la Unión comunicado por Eurostat y el volumen de ventas y el uso cautivo en la Unión del producto similar producido por la industria de la Unión, comunicados en la denuncia y verificados durante las inspecciones *in situ* con respecto a los productores de la Unión incluidos en la muestra.
- (72) Con respecto a los datos de Eurostat sobre las importaciones, hay que señalar que las descripciones de los códigos NC pertinentes (véase el considerando 13) no se limitan a la descripción del producto investigado y, por tanto, las importaciones comunicadas por Eurostat con esos códigos pueden incluir otros productos. Sin

embargo, a falta de información sobre las cantidades de esas otras importaciones posiblemente afectadas o de pruebas de que dichas cantidades podrían ser importan-

tes, se decidió provisionalmente utilizar los datos completos comunicados por Eurostat sobre las importaciones realizadas con los códigos NC pertinentes.

- (73) Con arreglo a todo ello, el consumo total de la Unión evolucionó del siguiente modo:

	2008	2009	2010	PI
Consumo (en toneladas)	5 691 713	4 327 650	4 917 068	5 177 970
Índice (2008 = 100)	100	76	86	91

- (74) El consumo total en el mercado de la UE disminuyó un 9 % durante el periodo considerado. Entre 2008 y 2009, dicha disminución fue de aproximadamente el 24 % debido a los efectos negativos globales de la crisis económica, especialmente en el sector de la construcción. Después, el consumo empezó a recuperarse y aumentó en total un 20 % desde 2009 hasta el periodo de investigación, pero siguió estando por debajo del nivel inicial de 2008.

4. Importaciones procedentes del país afectado y cuota de mercado

- (75) Las importaciones en la Unión procedentes de la República Popular China evolucionaron como sigue durante el periodo considerado:

	2008	2009	2010	PI
Volumen de las importaciones procedentes de la RPC (toneladas)	472 988	150 497	464 582	702 452
Índice (2008 = 100)	100	32	98	149
Cuota de mercado	8,3 %	3,5 %	9,4 %	13,6 %
Índice (2008 = 100)	100	42	114	163

Fuente: Eurostat

- (76) A pesar de la evolución del consumo, el volumen de importaciones procedentes de la República Popular China aumentó considerablemente (un 49 %) durante el periodo considerado. Debido a los efectos negativos de la crisis económica, el volumen de las importaciones procedentes de la República Popular China también disminuyó mucho en 2009. Sin embargo, estas importaciones empezaron a recuperarse muy rápidamente y desde 2009 hasta el periodo de investigación se produjo un impresionante aumento del 367 %.
- (77) También la cuota de mercado de dichas importaciones aumento un 63 % en el periodo considerado. Aunque de 2008 a 2009 se redujo en más de la mitad, desde 2009 hasta el periodo de investigación experimentó un fuertísimo aumento del 290 %.

4.1. Precios de las importaciones y subcotización de precios

Importaciones procedentes de la República Popular China	2008	2009	2010	PI
Precio medio en EUR/tonelada	875	728	768	801
Índice (2008 = 100)	100	83	88	91

Fuente: Eurostat

- (78) El precio medio de las importaciones procedentes de la República Popular China se redujo en un 9 % durante el periodo considerado. Entre 2008 y 2009 sufrió un descenso importante del 17 % y después aumentó cinco puntos porcentuales entre 2009 y 2010, y otros tres puntos porcentuales en el periodo de investigación.
- (79) Los precios de las importaciones procedentes de la República Popular China se mantuvieron siempre por debajo de los precios de venta de la industria de la Unión durante todo el periodo considerado. Como indica el cuadro anterior, aunque en 2009, en plena crisis económica, incluso el recorte de

precios del 17 % no pudo ayudar a las importaciones chinas a mantener la cuota de mercado en una situación de reducción repentina del consumo y ralentización significativa del mercado, la subcotización continua en los años posteriores explica el impresionante aumento constante de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de la República Popular China entre 2009 y el periodo de investigación.

- (80) Para determinar la subcotización de los precios durante el periodo de investigación, 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, con los correspondientes precios medios ponderados por tipo de producto de las importaciones de los productores chinos que cooperaron cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos a partir del precio CIF con los ajustes pertinentes para tener en cuenta los costes posteriores a la importación.
- (81) Se compararon los precios de transacciones para cada tipo particular en la misma fase comercial, con los debidos ajustes en caso necesario, tras deducir bonificaciones y descuentos. El resultado de la comparación, expresada en porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el periodo de investigación, mostró la existencia de márgenes medios ponderados de subcotización de hasta el 25,9 % por parte de los productores exportadores chinos que cooperaron.

5. Situación económica de la industria de la Unión

5.1. Observaciones preliminares

- (82) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión examinó todos los índices y factores económicos pertinentes en relación con la situación de la industria de la Unión.
- (83) Como se indica en el considerando 5, se utilizó el muestreo para examinar el posible perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (84) Los datos proporcionados y verificados en los seis productores de la UE incluidos en la muestra se utilizaron para establecer indicadores microeconómicos, como el precio unitario, el coste unitario, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones, el rendimiento de las inversiones, la capacidad de obtener capital y las existencias.
- (85) Los datos facilitados por el denunciante para todos los productores de OCS de la Unión, cotejados con otras fuentes disponibles y datos verificados de los productores de la Unión incluidos en la muestra, se utilizaron para establecer indicadores microeconómicos, tales como la producción de la industria de la Unión, la capacidad de producción, la utilización de la capacidad, el volumen de ventas, la cuota de mercado, el empleo y la productividad.

5.2. Datos relativos a la industria de la Unión en su conjunto

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

- (86) Para determinar la producción total de la Unión durante el periodo considerado, 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, debidamente verificadas, del cuestionario enviado a los productores de la Unión incluidos en la muestra.

	2008	2009	2010	PI
Volumen de producción (toneladas)	4 218 924	3 242 741	3 709 441	3 645 298
Índice (2008 = 100)	100	77	88	86
Capacidad de producción (toneladas)	5 649 268	5 754 711	5 450 138	5 431 288
Índice (2008 = 100)	100	102	96	96
Utilización de la capacidad	75 %	56 %	68 %	67 %
Índice (2008 = 100)	100	75	91	90

Fuente: denuncia, respuestas al cuestionario

- (87) El cuadro anterior muestra que, durante el periodo considerado, hubo una disminución de la producción de un 14 %. En consonancia con la disminución de la demanda, la producción se redujo bruscamente en 2009, tras lo cual se recuperó parcialmente en 2010, antes de caer ligeramente en el periodo de investigación a pesar del aumento del consumo.
- (88) La capacidad de producción descendió un 4 % durante el periodo considerado. La utilización de la capacidad siguió la tendencia de la producción y disminuyó un 10 % durante el periodo considerado.

5.2.2. Volumen de ventas, cuota de mercado y crecimiento

	2008	2009	2010	PI
Volumen de ventas (toneladas)	3 355 766	2 707 611	3 003 917	2 936 255
Índice (2008 = 100)	100	81	90	87
Cuota de mercado (toneladas)	59,0 %	62,6 %	61,1 %	56,7 %
Índice (2008 = 100)	100	106	104	96

Fuente: denuncia, respuestas al cuestionario

- (89) En 2009, el volumen de ventas de la industria de la Unión a clientes no vinculados sufrió un descenso importante del 19 %. En 2010, el volumen de ventas aumentó nueve puntos porcentuales, pero después disminuyó tres puntos porcentuales en el periodo de investigación.
- (90) La cuota de mercado de la industria de la Unión se redujo en un 4 % durante el periodo considerado. Después de un aumento inicial de la cuota de mercado de la industria de la Unión en 2009, en 2010 y en el periodo de investigación dicha cuota se redujo y en este periodo era 6% inferior a la de 2009. Esto se produjo en el contexto de un aumento de más del 20 % en el consumo durante el mismo periodo. Eso significa que no fue capaz de aprovechar el aumento del consumo y recuperar los volúmenes de ventas y parte de la cuota de mercado que había perdido anteriormente.
- (91) Mientras que el consumo de la Unión disminuyó un 9 % durante el periodo considerado y el volumen de ventas de la industria de la Unión a partes no vinculadas se redujo un 13 %, la cuota de mercado de la industria de la Unión perdió 2,3 puntos porcentuales, pasando del 59 % en 2008 al 56,7 % en el periodo de investigación.

5.2.3. Empleo y productividad

	2008	2009	2010	PI
Empleo (en ETC)	6 790	5 953	5 723	5 428
Índice (2008 = 100)	100	88	84	80
Productividad (toneladas/ETC)	621	545	648	672
Índice (2008 = 100)	100	88	104	108

Fuente: denuncia, respuestas al cuestionario, Eurofer

- (92) El empleo experimentó en la industria de la Unión una tendencia progresiva a la baja. Por ello, el número total de trabajadores de la industria, medido en equivalentes a tiempo completo (ETC), disminuyó un 20 % durante el periodo considerado y alcanzó su nivel más bajo en el periodo de investigación. Sin embargo, la productividad aumentó un 8 % durante el periodo considerado, lo que demuestra que la industria estaba también intentando racionalizar los costes de producción.

5.3. Datos relativos a los productores de la Unión incluidos en la muestra

5.3.1. Precios unitarios de venta medios en la Unión y coste de producción

- (93) Los precios medios de venta de los productores de la Unión incluidos en la muestra a clientes no vinculados en la UE disminuyeron un 3 % en el periodo considerado. En el periodo comprendido entre 2009 y el periodo de investigación, en paralelo a un aumento del consumo y de los volúmenes de ventas, los precios se recuperaron un 23 %, pero no alcanzaron el nivel de 2008.

- (94) De manera paralela, los costes medios de producción y venta del producto similar aumentaron un 6 % durante el periodo considerado debido al aumento de los costes de fabricación por unidad, mientras que los gastos de venta, generales y administrativos cayeron un 34 %.
- (95) Después de la reducción del precio unitario cobrado a los clientes no vinculados en un 21 % en 2009 y de las pérdidas consiguientes, el precio unitario empezó a recuperarse. En 2010 y durante el periodo de investigación, la industria de la Unión experimentó una subida de los costes y solo pudo incrementar moderadamente los precios para cubrirlos, lo que permitió solamente mantener la rentabilidad a los niveles de 2010 y el periodo de investigación. Sin embargo, esto produjo una nueva pérdida de cuota de mercado, ya que los precios de las importaciones chinas eran constantemente inferiores a los precios de la industria de la Unión.

	2008	2009	2010	PI
Precio unitario en la UE para los clientes no vinculados (EUR/tonelada)	1 023	805	911	994
Índice (2008 = 100)	100	79	89	97
Coste unitario de producción (EUR/tonelada)	925	884	893	978
Índice (2008 = 100)	100	95	97	106

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario de los productores incluidos en la muestra

5.3.2. Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de obtener capital

	2008	2009	2010	PI
Rentabilidad de las ventas de la UE a clientes no vinculados (en % del volumen de negocios)	6,7 %	- 9,3 %	2,8 %	2,6 %
Índice (2008 = 100)	100	- 138	41	39
Flujo de caja (EUR)	328 190 880	211 298 356	152 030 083	204 650 414
Índice (2008 = 100)	100	64	46	62
Inversiones (EUR)	55 717 957	4 537 128	12 530 132	15 302 264
Índice (2008 = 100)	100	8	22	27
Rendimiento de las inversiones	13,8 %	- 13,9 %	5,9 %	6 %
Índice (2008 = 100)	100	- 101	43	44

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario de los productores incluidos en la muestra

- (96) La rentabilidad de la industria de la Unión se determinó expresando el beneficio neto, antes de impuestos, obtenido en las ventas del producto similar a clientes no vinculados como porcentaje del volumen de negocios de estas ventas. En 2009, año de la crisis económica, la rentabilidad de la industria de la Unión disminuyó drásticamente y dio lugar a unas pérdidas del 13,9 %. A partir de 2010, empezó a recuperarse, pero los mayores costes de producción impidieron que se alcanzara el nivel que se considera saludable y sostenible para la industria (6,7 % - véase el considerando 156). Durante todo el periodo considerado, la rentabilidad disminuyó un 61 %.
- (97) La tendencia del flujo de caja siguió en gran medida la tendencia negativa de la rentabilidad. El nivel más bajo se alcanzó en 2010. De manera similar, el rendimiento de las inversiones disminuyó un 56 %, pasando del 13,8 % en 2008 al 6 % en el periodo de investigación.

- (98) La evolución de la rentabilidad, el flujo de caja y el rendimiento de las inversiones durante el periodo considerado limitó la capacidad de la industria de la Unión para invertir en sus actividades y mermó su desarrollo. La industria de la Unión consiguió realizar inversiones importantes al principio del periodo considerado, pero, después, las inversiones cayeron bruscamente en 2009 y experimentaron un descenso general del 73 % en el periodo considerado.
- (99) Como se ha indicado anteriormente, los resultados financieros de la industria de la Unión empeoraron, pero esto no significaba que su capacidad para conseguir capital estuviera seriamente afectada durante el periodo considerado.

5.3.3. Existencias

	2008	2009	2010	PI
Existencias de cierre (toneladas)	116 852	97 533	124 848	130 593
Índice (2008 = 100)	100	83	107	112

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario de los productores incluidos en la muestra

- (100) Las existencias de los seis productores de la Unión incluidos en la muestra representaban alrededor del 8 % del volumen de producción en el periodo de investigación. El nivel de las existencias de cierre aumentó un 12 % durante el periodo considerado. Aunque hay que señalar que las existencias no son un indicador importante para la industria, ya que la producción tiene lugar sobre todo por encargo, el mayor incremento de las existencias se produjo entre 2009 y el periodo de investigación y coincidió con el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular China

5.3.4. Costes laborales

	2008	2009	2010	PI
Costes medios laborales por trabajador (en EUR, productores de la UE incluidos en la muestra)	60 959	57 892	58 637	62 347
Índice (2008 = 100)	100	95	96	102

- (101) Los costes laborales medios de los productores de la industria de la Unión incluidos en la muestra aumentaron solo un 2 % durante el periodo considerado, por debajo de la tasa de inflación. La investigación mostró que los productores incluidos en la muestra hicieron recortes importantes, sobre todo en los costes generales y administrativos, y controlaron rigurosamente la eficiencia.

5.3.5. Uso cautivo y ventas cautivas

- (102) Como se indica en el considerando 65, en la UE hay un mercado importante de OCS que está constituido por el uso posterior de OCS por parte de la industria de la Unión. Para analizar este mercado, se consideraron todos los volúmenes de uso cautivo y ventas a partes vinculadas (ventas cautivas) por parte de los productores de la Unión incluidos en la muestra y otros productores de la Unión.
- (103) Se comprobó que el uso cautivo y las ventas cautivas se destinaban a una ulterior transformación por parte de las propias empresas o de sus empresas vinculadas dentro de los grupos de productores de la Unión incluidos en la muestra que se dedicaban principalmente al negocio de materiales de construcción, es decir, que eran usuarios finales de OCS.
- (104) Con arreglo a lo anterior, se estableció que el uso cautivo y las ventas cautivas de los productores de la Unión constituyó el 27 % del volumen de producción total en el periodo de investigación. Durante el periodo considerado, el uso cautivo y las ventas conexas disminuyeron un 19 % y la cuota de mercado cayó un 11 %

	2008	2009	2010	PI
Uso cautivo y ventas cautivas (toneladas)	1 225 686	935 374	994 933	993 701
Índice (2008 = 100)	100	76	81	81

	2008	2009	2010	PI
Cuota de mercado	22 %	22 %	20 %	19 %
Índice (2008 = 100)	100	100	94	89

Fuente: denuncia y respuestas verificadas al cuestionario de los productores incluidos en la muestra

- (105) El valor del uso cautivo y las ventas cautivas se analizó partiendo de las respuestas al cuestionario facilitadas por los productores incluidos en la muestra y se verificó en las inspecciones *in situ* a las que fueron sometidos. La investigación llegó a la conclusión de que no hay gran diferencia entre el uso cautivo y las ventas cautivas en términos de uso final del producto. El uso cautivo fue comunicado por empresas en las que la producción posterior se realizaba en la misma entidad jurídica; sin embargo, las ventas cautivas eran ventas con una factura a otras entidades jurídicas vinculadas. Además, el método de fijación de precios en el uso cautivo y las ventas cautivas a partes vinculadas era similar, es decir, se cargaba un valor razonable (método «cost plus») por el producto tanto a las empresas vinculadas como a las unidades internas de producción posterior de las empresas incluidas en la muestra.
- (106) Por tanto, el valor medio por tonelada aumentó un 1 % durante el periodo considerado y, como tal, fue un 2 % inferior al precio de las ventas hechas en el periodo de investigación a clientes no vinculados de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

	2008	2009	2010	PI
Uso cautivo y ventas cautivas (EUR/tonelada)	967	787	910	975
Índice (2008 = 100)	100	81	94	101

Fuente: respuestas verificadas de los productores incluidos en la muestra al cuestionario

- (107) Teniendo en cuenta que la mayor parte de ventas cautivas y uso cautivo iba destinada a la producción posterior de materiales de construcción por parte de los productores de la Unión, dichas ventas cautivas y uso cautivo estaban también expuestos indirectamente a la competencia de otros agentes del mercado, incluidas las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular China. La demanda interna de los productos posteriores dependerá de las posibilidades de vender dichos productos en el mercado libre, que no está afectado por las importaciones que son objeto de dumping. Por tanto, puede concluirse que la disminución de los volúmenes de ventas y la cuota de mercado durante el periodo considerado se debió a la competencia de las importaciones procedentes de la República Popular China que eran objeto de dumping.

5.3.6. Efectos de las prácticas anteriores de dumping o subvención

- (108) Dado que este es el primer procedimiento antidumping relativo al producto afectado, no hay datos disponibles para evaluar los posibles efectos de las prácticas anteriores de dumping o subvención.

6. Magnitud del margen real de dumping

- (109) Todos los márgenes determinados y especificados anteriormente están significativamente por encima del nivel *de minimis*. Por otra parte, dados el volumen y los precios de las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular China, la repercusión del margen real de dumping en el mercado de la UE no puede considerarse insignificante.

7. Conclusión sobre el perjuicio

- (110) De la investigación se desprende que todos los indicadores relativos a la situación económica de la industria de la Unión se deterioraron o no evolucionaron en consonancia con el consumo durante el periodo considerado.
- (111) Durante el periodo considerado, en un contexto de caída del consumo, el volumen de importaciones procedentes de la República Popular China creció continuamente y de manera significativa. Al mismo tiempo, el volumen de ventas de la industria de la Unión experimentó un descenso general del 13 % y su cuota de mercado bajó del 59 % en 2008 al 56,7 % en el periodo de investigación. Aunque el consumo se recuperó en un 20 % entre 2009 y el periodo de investigación, después del año de crisis económica que afectó a la demanda, la cuota de mercado de la industria de la Unión fue disminuyendo. La industria de la Unión no pudo recuperar la cuota de mercado dada la considerable

expansión de las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular China en el mercado de la UE. Las importaciones objeto de dumping a bajo precio aumentaron durante el periodo considerado, subcotizando constantemente los precios de la industria de la Unión.

- (112) Además, los indicadores de perjuicio relacionados con los resultados financieros de la industria de la Unión, como el flujo de caja y la rentabilidad, se vieron seriamente afectados. Esto significa que también se deterioró la capacidad de la industria de la Unión para reunir capital e invertir.
- (113) Habida cuenta de lo anterior, se llegó a la conclusión de que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

E. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (114) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, se examinó si las importaciones objeto de dumping originarias de la República Popular China habían causado un perjuicio a la industria de la Unión que pudiera considerarse importante. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que pudiesen haber perjudicado al mismo tiempo a la industria de la Unión, a fin de garantizar que el posible perjuicio causado por esos otros factores no se atribuyera a las importaciones objeto de dumping.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (115) La investigación mostró que el consumo de la Unión bajó un 9 % durante el periodo considerado, mientras que el volumen de las importaciones procedentes de la República Popular China que eran objeto de dumping aumentó drásticamente en torno al 49 % y su cuota de mercado también creció un 63 %, pasando del 8,3 % en 2008 al 13,6 % en el periodo de investigación. Al mismo tiempo, el volumen de las ventas de la industria de la Unión a partes no vinculadas disminuyó un 13 % y la cuota de mercado de estas ventas se redujo en un 4 %, pasando del 59 % en 2008 al 56,7 % en el periodo de investigación.
- (116) Además, aunque las importaciones procedentes de la República Popular China también estaban afectadas por la crisis económica y sufrieron un descenso del 68 % de 2008 a 2009, desde este último año hasta el periodo de investigación se recuperaron muy rápidamente y al final del periodo de investigación habían aumentado un 367 %, aunque el consumo de la Unión solo subió un 20 % en este periodo. Al reducir el precio unitario en un 9 %, en comparación con 2008, y subcotizar los precios de la industria de la Unión en un 25,9 % durante el periodo de investigación, las importaciones chinas aumentaron su cuota de mercado en un 63 % desde 2008 hasta el periodo de investigación, hasta el 13,6 %.
- (117) Al mismo tiempo, desde 2008 hasta el periodo de investigación, los volúmenes de ventas de los productores de la Unión a partes no vinculadas sufrieron un descenso general del 13 %. En el momento de la recuperación del mercado, desde 2009 hasta el periodo de investigación, la industria de la Unión solo pudo aumentar sus volúmenes de ventas a partes no vinculadas un 8 %, pero perdió una cuota de mercado del 9 %, por lo que se benefició poco del aumento del consumo. Fueron de hecho las importaciones chinas las que más se beneficiaron de la recuperación del consumo, muy por delante de otros agentes del mercado.
- (118) Los precios medios de las importaciones procedentes de la República Popular China disminuyeron un 9 % durante el periodo considerado. Aunque tendieron a subir después de la fuerte caída de 2009, entre 2009 y el periodo de investigación se mantuvieron constantemente por debajo de los precios aplicados por la industria de la Unión. El precio unitario cobrado a clientes no vinculados de la UE bajó solo un 3 %, mostrando cierta resistencia a la presión ejercida por las importaciones chinas. Sin embargo, estos precios se mantuvieron evidentemente a costa de una reducción de los volúmenes de ventas y de la rentabilidad de dichas ventas, que bajaron un 61 %, desde el 6,7 % en 2008 hasta el 2,6 % en el periodo de investigación, ya que los costes de fabricación estaban aumentando.
- (119) Con arreglo a lo anterior, se concluye que el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular China a precios que subcotizan constantemente los de la industria de la Unión han tenido un papel determinante en el importante perjuicio sufrido por la industria de la Unión, que le ha impedido beneficiarse plenamente de la recuperación del consumo de la Unión.

3. Incidencia de otros factores

3.1. Importaciones procedentes de terceros países

País		2008	2009	2010	PI
Corea del Sur	Volumen (toneladas)	228 123	226 568	173 935	237 164
	Índice (2008 = 100)	100	99	76	104

País		2008	2009	2010	PI
	Cuota de mercado (%)	4 %	5,2 %	3,5 %	4,6 %
	Índice (2008 = 100)	100	131	88	114
	Precio medio	901	727	846	903
	Índice (2008 = 100)	100	81	94	100
India	Volumen (toneladas)	159 999	149 138	155 384	141 391
	Índice (2008 = 100)	100	93	97	88
	Cuota de mercado (%)	2,8 %	3,4 %	3,2 %	2,7 %
	Índice (2008 = 100)	100	123	112	97
	Precio medio	932	667	773	824
	Índice (2008 = 100)	100	72	83	88
Otros países	Volumen (toneladas)	249 151	158 461	124 319	167 007
	Índice (2008 = 100)	100	64	50	67
	Cuota de mercado (%)	4,4 %	3,7 %	2,5 %	3,2 %
	Índice (2008 = 100)	100	84	58	74
	Precio medio	951	809	924	955
	Índice (2008 = 100)	100	85	97	100
Total de todos los terceros países excepto la RPC	Volumen (toneladas)	637 274	534 167	453 637	545 562
	Índice (2008 = 100)	100	84	71	86
	Cuota de mercado (%)	11,2 %	12,3 %	9,2 %	10,5 %
	Índice (2008 = 100)	100	110	82	94
	Precio medio	929	735	842	898
	Índice (2008 = 100)	100	79	91	97

Fuente: Eurostat

- (120) Mientras que las importaciones procedentes de la República Popular China representaron el 56 % de todas las importaciones en la UE durante el periodo de investigación, otros importantes lugares de procedencia fueron la República India («la India»): 11 % de las importaciones, y Corea del Sur: 19 %. A diferencia de las importaciones procedentes de la República Popular China, las importaciones procedentes de la India, a pesar de una fuerte bajada del 12 % de su precio medio, experimentaron una disminución general del 12 % en el periodo considerado y vieron reducida su cuota de mercado en un 3 %. Las importaciones procedentes de Corea del Sur solo aumentaron un 4 % y el precio medio permaneció en los niveles de 2008. La cuota de mercado de las importaciones procedentes de la India fue del 2,7 % en el periodo de investigación, mientras que la de Corea del Sur fue del 4,6 %.
- (121) Otras importaciones que representaban el 14 % de todas las importaciones disminuyeron un 33 % y su precio medio permaneció en los niveles de 2008.
- (122) Aunque el precio medio de todas las demás importaciones estaba por debajo del nivel de precios de la industria de la Unión, el efecto de dichas importaciones, si lo hay, solo puede ser marginal. En primer lugar, no hay pruebas de que las importaciones procedentes de otros lugares fueran objeto de prácticas comerciales desleales. En segundo lugar, a diferencia de las importaciones chinas, el nivel de precios general de los principales lugares de procedencia de otras importaciones se mantuvo más bien estable durante todo el periodo considerado, lo que muestra, por tanto, que la industria de la Unión puede competir con éxito en los segmentos de mercado con dichas importaciones. En tercer lugar, las importaciones procedentes de otros países disminuyeron durante el periodo considerado y siguen

estando a un bajo nivel tanto en general como en relación con cada uno de los principales países exportadores. Por otra parte, la cuota de mercado decreciente de otras importaciones confirma que dichas importaciones no podrían haber perjudicado a la industria de la Unión.

3.2. Exportaciones de la industria de la Unión

	2008	2009	2010	PI
Exportaciones (toneladas)	669 790	612 204	580 477	605 760
Índice (2008 = 100)	100	91	87	90
Precios medios (EUR por tonelada)	1 068	937	995	1 092
Índice (2008 = 100)	100	88	93	102
Exportación de productores de la Unión incluidos en la muestra	53 542	46 516	48 102	46 228
Índice (2008 = 100)	100	87	90	86
Precio de venta medio (EUR/tonelada)	1 086	826	984	1 132
Índice (2008 = 100)	100	76	91	104

Fuente: Eurostat y respuestas verificadas al cuestionario

- (123) Con arreglo Eurostat, el total de exportaciones a terceros países por parte de la industria de la Unión disminuyó un 10 % durante el periodo considerado. Sin embargo el precio medio ha sido relativamente alto y subió un 2 % durante dicho periodo. Las exportaciones representaron un 17 % de la producción total de la UE y, como tales, ayudaron a la industria de la Unión a conseguir economías de escala y reducir los costes generales de producción. Puede, por tanto, concluirse que las actividades de exportación de la industria de la Unión no pudieron ser una posible causa del perjuicio importante.
- (124) Este panorama general encuentra reflejo en la situación de las exportaciones a clientes no vinculados de terceros países por parte de productores de la Unión incluidos en la muestra. Estas exportaciones disminuyeron un 14 % durante el periodo considerado, pero también en este caso el precio de exportación por unidad ha sido constantemente más alto (entre un 2 % y un 12 % por término medio, según el año) que el precio pagado en la UE. Como el volumen de las exportaciones representaba solamente un 3 % de la producción total, no puede haber contribuido al perjuicio sufrido por el mercado de la UE.

3.3. Importaciones propias de la industria de la Unión procedentes de la República Popular China.

- (125) Durante la investigación, se alegó que los denunciantes (a través de sus empresas vinculadas) se dedicaban ellos mismos a la importación del producto afectado procedente de la República Popular China y que dichas importaciones constituían entre el 20 % y el 40 % de todas las importaciones procedentes de ese país. Sin embargo, no se han aportado pruebas que respalden esta alegación.

Tras la investigación de estas alegaciones, se comprobó que en el periodo de investigación los productores de la Unión solo habían importado 10 000 toneladas, lo que coincide ampliamente con los datos facilitados inicialmente por el denunciante. Se comprobó que empresas vinculadas de los productores de la Unión importaron un volumen similar, que no se comunicó de conformidad con el artículo 19 del Reglamento de base. En conjunto, estas importaciones supusieron solamente de un 2 % a un 3 % de todas las importaciones procedentes de la República Popular China. Por consiguiente, no puede concluirse que la industria de la Unión estuviera realizando importaciones a partir de la República Popular China en cantidades y condiciones tales que pudieran 1) poner en cuestión su propia situación como productores de la Unión con arreglo al artículo 4, apartado 1, letra a), del Reglamento de base, o 2) causarles el perjuicio a ellos mismos. Por tanto, la alegación se rechaza provisionalmente.

3.4. Uso cautivo y ventas cautivas

- (126) Algunas partes interesadas han alegado que el perjuicio a la industria de la Unión se debía a su participación en la actividad empresarial posterior de producción de materiales de construcción (p. ej., «paneles sándwich», chapas trapezoidales, etc.) bien directamente, bien a través de empresas vinculadas dentro de los grupos. Se alegó concretamente que la industria de la Unión ponía los OCS a disposición de su propia actividad empresarial posterior a precios inferiores a los que cobraba a empresas no vinculadas, por lo que «subvencionaba» dicha actividad dentro del grupo haciendo posible que subcotizara a sus competidores en ese segmento posterior.

(127) Como se indica en los considerandos 102 a 107, el valor medio del uso cautivo y las ventas cautivas por tonelada fue solo un 2 % inferior al precio de las ventas a clientes no vinculados en el periodo de investigación. Por otra parte, la investigación mostró que el uso cautivo y las ventas cautivas estaban ellos mismos muy probablemente afectados indirectamente por la competencia desleal de las importaciones objeto de dumping. De hecho, si la actividad empresarial posterior de los productores de la Unión hubiera gozado de alguna ventaja, como se ha alegado, ello se hubiera reflejado en el desarrollo de este indicador del perjuicio. Por tanto, se rechaza provisionalmente este argumento.

3.5. Crisis económica

(128) La crisis económica y su efecto en el sector de la construcción explica al menos parcialmente la reducción de la demanda y la presión sobre los precios durante el periodo considerado. Como se indicó anteriormente, en 2009 el consumo disminuyó un 24 %. Sin embargo, a partir de 2010, el mercado empezó a recuperarse y, a finales del periodo de investigación, el consumo aumentó un 20 %.

(129) No obstante, en el análisis del perjuicio y la causalidad se ha separado la crisis del mercado de 2009 y la recuperación posterior desde 2009 hasta el periodo de investigación. Se ha demostrado claramente en el análisis del perjuicio y la causalidad que las importaciones procedentes de la República Popular China se beneficiaron plenamente de la recuperación del consumo y que, además, subcotizaron constantemente los precios de la industria de la Unión, convirtiendo así la posibilidad de que todos los agentes estuvieran en igualdad de condiciones para recuperarse de la caída en una batalla continua por la supervivencia.

3.6. Exceso de capacidad estructural

(130) Algunas partes interesadas han alegado que la causa del perjuicio a la industria de la Unión, constituida en su mayor parte por productores siderúrgicos integrados verticalmente, no han sido las importaciones procedentes de la República Popular China, sino los problemas estructurales de la industria siderúrgica de la UE, como el exceso de capacidad. Se alegó también que la consolidación de la industria siderúrgica que tuvo lugar antes del periodo considerado condujo a un exceso de capacidad y que cualquier perjuicio sufrido fue consecuencia de la existencia de demasiadas instalaciones de producción.

(131) De hecho, la producción de OCS es intensiva en capital y la industria tiene costes fijos relativamente altos. Sin embargo, no puede concluirse que la consolidación de la industria siderúrgica, que tuvo lugar antes del periodo considerado, hubiera dado lugar a un exceso de capacidad. Las conclusiones muestran que, después de un pequeño aumento de la capacidad existente en 2009, la industria vio disminuida su capacidad en 2010 y, de nuevo, en el periodo de investigación. El nivel de capacidad en el periodo de investigación era inferior al consumo real de 2008, año anterior a la plena incidencia de la crisis económica. El consumo de la UE no ha vuelto todavía al nivel de 2008.

(132) Por otra parte, la investigación llega a la conclusión de que el efecto negativo del exceso de capacidad solo puede atribuirse en una medida mínima a los productores de OCS en la UE. En primer lugar, la investigación mostró que la industria de la Unión ha tomado evidentemente medidas para apoyar la eficiencia: los gastos de venta, generales y administrativos disminuyeron significativamente en un 34 % y la productividad aumentó un 8 % en toda la industria y un 6 % en las empresas incluidas en la muestra. En segundo lugar, la inversión constante en las líneas de producción y la flexibilidad de su utilización para fabricar otros productos ayudó a conseguir economías de escala y reducir los costes finales fijos. Por tanto, con un descenso del 18 % en la utilización de la capacidad por parte de las empresas incluidas en la muestra durante el periodo considerado, los costes medios de fabricación solo aumentaron un 9 %, incluidos los costes de las materias primas. Así pues, no puede llegarse a la conclusión de que el exceso de capacidad rompiera el nexo causal. Por tanto, se rechaza provisionalmente esta alegación.

4. Conclusión sobre la causalidad

(133) Se ha demostrado que hubo un aumento sustancial del volumen y la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping originarias de la República Popular China en el periodo considerado, especialmente entre 2009 y el periodo de investigación. Se constató también que dichas importaciones subcotizaban constantemente los precios cobrados por la industria de la Unión en el mercado de la Unión, sobre todo durante el periodo de investigación.

(134) Este incremento del volumen y la cuota de mercado de las importaciones procedentes de la República Popular China objeto de dumping a bajo precio coincidió con la evolución negativa de la situación económica de la industria de la Unión. Esta situación empeoró en el periodo de investigación, cuando, a pesar de la recuperación del consumo, la industria de la Unión no fue capaz de recuperar su cuota de mercado y su rentabilidad perdidas, y otros indicadores financieros, tales como el flujo de caja y el rendimiento de las inversiones, se estancaron en los niveles de 2010, y el empleo alcanzó su nivel más bajo.

(135) El examen de los demás factores conocidos que podrían haber causado un perjuicio a la industria de la Unión puso de manifiesto que la naturaleza de dichos factores no era tal que pudiera romper el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular China y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(136) Habida cuenta del análisis anterior, en el que se distinguen y separan debidamente los efectos de todos los factores conocidos en la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las exportaciones objeto de dumping, se concluyó provisionalmente que las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular China causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión a tenor del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

F. INTERÉS DE LA UNIÓN

1. Observaciones preliminares

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

2. Interés de la industria de la Unión

(138) La industria de la Unión en conjunto está constituida por veintidós productores conocidos que representan a toda la producción de OCS en la Unión, según Eurofer. Los productores están situados en diversos Estados miembros de la Unión, y dan empleo directamente a más de 5 400 personas en puestos relacionados con el producto afectado.

(139) Ninguno de los productores se opuso al inicio de la investigación. Como se ha mostrado anteriormente en los indicadores macroeconómicos, toda la industria de la Unión experimentó un deterioro de su situación y se vio afectada negativamente por las importaciones objeto de dumping.

(140) La industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de la República Popular China. Hay que recordar que todos los indicadores del perjuicio mostraron una tendencia negativa durante el periodo considerado. En particular, los indicadores del perjuicio relacionados con los resultados financieros de los productores de la Unión que cooperaron, como son la rentabilidad y el rendimiento de las inversiones, se vieron seriamente afectados. Si no se aplican medidas, parece muy probable que la situación económica de la industria de la Unión se deteriore aún más.

(141) Se espera que el establecimiento de derechos antidumping provisionales restaure unas condiciones de comercio leales en el mercado de la Unión, que permitan a la industria de la Unión ajustar los precios de los OCS para reflejar los costes de los diversos componentes y las condiciones del mercado. También es previsible que gracias a la imposición de las medidas provisionales, la industria de la Unión pueda recobrar al menos parte de la cuota de mercado que perdió durante el periodo considerado, con un efecto positivo en su rentabilidad y su situación financiera en general.

(142) Si no se imponen las medidas adecuadas, es de prever que haya nuevas pérdidas de cuota de mercado y que la rentabilidad de la industria se deteriore. Esto daría lugar a una situación insostenible a medio y largo plazo. Es también probable que algunos productores individuales tengan que cerrar sus instalaciones de producción, ya que durante el periodo considerado han tenido grandes pérdidas. Teniendo en cuenta las pérdidas contraídas y el alto nivel de inversión en la producción realizado al principio del periodo considerado, es de prever que la mayoría de los productores de la Unión no puedan recuperar sus inversiones si no se imponen medidas.

(143) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que el establecimiento de derechos antidumping redundaría en beneficio de la industria de la Unión.

3. Interés de los usuarios y de los importadores

(144) Como se indica en el considerando 10, cinco importadores se manifestaron, pero solo dos respondieron al cuestionario. De los alrededor de cien usuarios enumerados en la denuncia, diecinueve manifestaron su interés en el procedimiento. Posteriormente, diez empresas respondieron al cuestionario.

(145) Los usuarios e importadores más activos presentaron alegaciones conjuntas y se celebraron varias audiencias en el transcurso de la investigación. A continuación se analizan sus principales alegaciones en relación con la imposición de las medidas.

3.1. Competencia en el mercado de la UE

(146) Se observó que el mercado de la UE de OCS no era suficientemente competitivo y que las importaciones procedentes de la República Popular China eran necesarias para dar mayor poder de negociación a las empresas que importaban y utilizaban OCS. Además, se sugirió que la industria de la Unión participaba en acuerdos oligopolísticos para controlar el mercado. En la fase provisional, la investigación no confirmó estas alegaciones. Por otra parte, se comprobó que los productores de la Unión competían en el mismo mercado y, a menudo, vendían a los mismos clientes o a las empresas de construcción del otro. Considerando que no se han facilitado pruebas, si no son quejas esporádicas sobre dificultades en la negociación de los precios, y que, además de los cinco grupos de productores de la Unión denunciados, otros once productores de OCS, algunos muy grandes, operan en la UE, así como la gran variedad en la procedencia de las importaciones, esta alegación no parece justificada y se rechaza provisionalmente.

3.2. Escasez de suministro

(147) Se ha alegado también que la imposición de medidas a las importaciones chinas crearía una escasez de suministro de OCS en el mercado de la UE. Sin embargo, teniendo en cuenta la gran variedad de fuentes de suministro descrita anteriormente, así como la capacidad de producción no comprometida de la industria de la Unión, no parece que pueda producirse tal escasez. Por tanto, la alegación se rechaza provisionalmente.

3.3. Conclusión sobre los intereses de usuarios e importadores

(148) Los diez usuarios que cooperaron representaban el 7 % de las importaciones totales de China durante el periodo de investigación. La investigación mostró que todos los usuarios tenían varias fuentes de suministro. Por término medio, las compras a China constituían alrededor del 15 % de las compras totales de OCS; por otro lado, los mayores volúmenes procedían de productores de la UE (73 %) y 12 % se importaban de otros terceros países. De

hecho, como el producto afectado está muy normalizado, la importancia de la vinculación del cliente es bastante relativa y tanto los usuarios como los importadores pueden cambiar bastante fácilmente las fuentes de suministro con respecto a la calidad del producto.

- (149) La investigación mostró que todos los usuarios que cooperaron, salvo uno, obtenían provecho en el sector que utiliza el producto afectado y la rentabilidad que obtuvieron durante el periodo de investigación oscilaba entre el 1 % y el 13 %, en función de la empresa. Por otra parte, la rentabilidad de esas empresas no dependía mucho de las importaciones del producto afectado procedentes de la República Popular China.
- (150) Con arreglo a las respuestas de los usuarios al cuestionario, se estimó el probable efecto de las medidas propuestas. Por tanto, en el peor de los casos, aunque improbable, para los usuarios que cooperaron, es decir, en caso de que no pudieran aplicar ningún aumento de precios y de que estuvieran obligados a importar de China en los volúmenes anteriores, el impacto del nivel del derecho en sus costes de producción representaría un incremento de entre el 1 % y el 5 % y, con respecto a la rentabilidad, podría significar una disminución de 1 a 2,8 puntos porcentuales para la mayoría de las importaciones y de alrededor de 4 puntos porcentuales para las importaciones sujetas al derecho residual. Sin embargo, el caso más probable es que el impacto sea mucho menor que este; dado que las importaciones de China representan una parte bastante pequeña de la actividad empresarial de los usuarios, es de esperar que el incremento de los costes debidos a las medidas antidumping pueda aplicarse más o menos fácilmente. Además, dado que, aparte de los muchos productores de la UE, están disponibles otras importantes fuentes de importación no sujetas a las medidas, p. ej., la India y Corea del Sur, se prevé que, a raíz de la imposición de las medidas, los precios en el mercado tendrán también en cuenta estos factores.
- (151) Los dos importadores que cooperaron representaban alrededor del 6 % de las importaciones totales procedentes de China durante el periodo de investigación; el importe exacto no se comunica de conformidad con el artículo 19 del Reglamento de base. Al igual que los usuarios, los importadores mantuvieron también distintas fuentes de suministro, además de la República Popular China. Además, se estableció que la rentabilidad de los importadores se vería probablemente más afectada por las medidas que la de los usuarios si mantenían el patrón de importación seguido durante el periodo de investigación. Sin embargo, en la práctica los importadores como comerciantes tienden incluso a ser más flexibles que los usuarios y serían probablemente los primeros en cambiar a las fuentes de suministro alternativas.
- (152) Debe considerarse también en este contexto que parte del beneficio de las importaciones chinas para usuarios e importadores procede efectivamente de la discriminación desleal en los precios llevada a cabo por los exportadores chinos y es posible por dicha discriminación, y no se debe a una ventaja competitiva natural. Por tanto, el restablecimiento de unas condiciones equitativas en el mercado de la UE corrigiendo la distorsión comercial derivada de las importaciones objeto de dumping, permi-

tirá realmente al mercado de OCS retornar a una dinámica y un desarrollo de precios saludables basados en la economía de mercado, y no poner en una situación de desventaja a otros actores (usuarios, productores, consumidores finales) que no pueden beneficiarse inmediatamente de las importaciones objeto de dumping.

4. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (153) Habida cuenta de cuanto antecede, se concluye provisionalmente que, según la información disponible acerca del interés de la Unión, no existen razones de peso en contra de la imposición de medidas provisionales sobre las importaciones del producto afectado originario de la República Popular China.

G. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

1. Grado de eliminación del perjuicio

- (154) Teniendo en cuenta las conclusiones a las que se ha llegado en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, deben imponerse medidas antidumping provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando perjuicio a la industria de la Unión.
- (155) Con el fin de determinar el nivel de estas medidas, se tuvieron en cuenta los márgenes de dumping constatados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (156) Al calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos del dumping perjudicial, se consideró que las medidas que se adoptaran deberían permitir a la industria de la Unión cubrir sus costes de producción y obtener un beneficio antes de impuestos equivalente al que una industria de este tipo podría conseguir razonablemente en el sector en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones con dumping, vendiendo el producto similar en la Unión. Se considera que el beneficio que podría obtenerse en ausencia de importaciones objeto de dumping debería basarse en el año 2008, en el que las importaciones chinas estaban menos presentes en el mercado de la Unión. Se considera, por tanto, que un margen de beneficio del 6,7 % del volumen de negocio podría tomarse como el mínimo apropiado que la industria de la Unión podría haber esperado obtener en ausencia de dumping perjudicial.
- (157) Sobre esta base, se calculó un precio no perjudicial del producto similar para la industria de la Unión. El precio no perjudicial se obtuvo añadiendo el margen de beneficio antes citado del 6,7 % al coste de producción.
- (158) A continuación se determinó el necesario incremento del precio a partir de la comparación del precio de importación medio ponderado de los productores exportadores de la República Popular China que cooperaron, debidamente ajustado por lo que se refiere a los gastos de importación y los derechos de aduana, con el precio no perjudicial de la industria de la Unión en el mercado de la Unión durante el periodo de investigación. Cualquier diferencia resultante de esta comparación se expresó como porcentaje del valor CIF medio de importación de los tipos comparados.

2. Medidas provisionales

- (159) A la vista de lo anterior, se considera que, de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, deben imponerse medidas antidumping provisionales con respecto a las importaciones procedentes de la República Popular China al nivel del margen de dumping y de perjuicio más bajos, de conformidad con la regla del derecho inferior.
- (160) Los tipos de derecho antidumping especificados en el presente Reglamento para las empresas individuales se han fijado a partir de las conclusiones de la presente investigación. Reflejan, por tanto, la situación constatada durante la investigación con respecto a dichas empresas. Esos tipos de derecho (en contraste con el derecho de ámbito nacional aplicable a «las demás empresas») se aplicarán, pues, exclusivamente a las importaciones de productos originarios de la República Popular China y fabricados por las empresas y, en consecuencia, por las entidades jurídicas concretas mencionadas. Los productos importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no pueden beneficiarse de estos tipos y deben estar sujetos al tipo de derecho aplicable a «las demás empresas».
- (161) Toda solicitud de aplicación de un tipo de derecho antidumping para una empresa en particular (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de venta) debe dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ junto con toda la información pertinente, en particular la relativa a cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas en el mercado interior y las ventas de exportación, que atañe, por ejemplo, a ese cambio de nombre o ese cambio en las entidades de producción y venta. Si procede, el Reglamento se modificará en consecuencia actualizando la lista de empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales.
- (162) A fin de velar por la oportuna ejecución del derecho antidumping, el nivel de derecho residual debe aplicarse no solo a los productores exportadores que no cooperaron, sino también a los productores que no exportaron a la Unión durante el periodo de investigación.
- (163) Con arreglo a lo anterior, los márgenes de dumping y de perjuicio establecidos y los tipos de derecho provisionales son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio	Derecho provisional
Zhejiang Huadong Light Steel Building Material Co. Ltd y Hangzhou P.R.P.T. Metal Material Company Ltd	54,6 %	29,2 %	29,2 %
Zhangjiagang Panhua Steel Strip Co., Ltd and Chongqing Wanda Steel Strip Co., Ltd, Zhangjiagang Wanda Steel Strip Co., Ltd, Jiangsu Huasheng New Construction Materials Co. Ltd) y Zhangjiagang Free Trade Zone Jiaxinda International Trade Co., Ltd	67,4 %	55,3 %	55,3 %
Union Steel China and Wuxi Changjiang Sheet Metal Co. Ltd	59,2 %	13,2 %	13,2 %
Otras empresas que cooperaron	61,1 %	42,5 %	42,5 %
Todas las demás empresas	77,9 %	57,8 %	57,8 %

H. DISPOSICIÓN FINAL

- (164) En aras de una buena gestión, debe fijarse un periodo en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio puedan expresar sus puntos de vista por escrito y solicitar audiencia. Cabe señalar, además, que todas las conclusiones relativas al establecimiento de derechos formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y podrán reconsiderarse a efectos de cualquier medida definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados productos siderúrgicos revestidos de materia orgánica, es decir, productos laminados planos de acero aleado y sin alear (excepto el acero inoxidable) que están pintados, barnizados o revestidos con plástico al menos por un lado, excluidos los denominados «paneles sándwich», de un tipo utilizado para aplicaciones de construcción y compuestos por dos chapas metálicas exteriores con un núcleo estabilizador de material aislante situado entre ellas, y excluidos los productos con un revestimiento final de polvo de cinc (una pintura rica en cinc que contiene un 70 % o más de cinc en peso), clasificados actualmente en los códigos NC ex 7210 70 80, ex 7212 40 80, ex 7225 99 00 y ex 7226 99 70 (códigos TARIC 7210 70 80 11, 7210 70 80 91, 7212 40 80 01, 7212 40 80 21, 7212 40 80 91, 7225 99 00 11, 7225 99 00 91, 7226 99 70 11 y 7226 99 70 91), y originarios de la República Popular China.

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

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas que aquí se enumeran, será el siguiente:

Empresa	Derecho	Código TARIC adicional
Union Steel China; Wuxi Changjiang Sheet Metal Co. Ltd	13,2 %	B311
Zhangjiagang Panhua Steel Strip Co., Ltd; Chongqing Wanda Steel Strip Co., Ltd; Zhangjiagang Wanda Steel Strip Co., Ltd; Jiangsu Huasheng New Construction Materials Co. Ltd; Zhangjiagang Free Trade Zone Jiaxinda International Trade Co., Ltd	55,3 %	B312
Zhejiang Huadong Light Steel Building Material Co. Ltd; Hangzhou P.R.P.T. Metal Material Company Ltd	29,2 %	B313
Angang Steel Company Limited	42,5 %	B314
Anyang Iron Steel Co. Ltd	42,5 %	B315
Baoshan Iron & Steel Co. Ltd	42,5 %	B316
Baoutou City Jialong Metal Works Co. Ltd.	42,5 %	B317
Changshu Everbright Material Technology Co.Ltd.	42,5 %	B318
Changzhou Changsong Metal Composite Material Co.Ltd.	42,5 %	B319
Cibao Modern Steel Sheet Jiangsu Co Ltd.	42,5 %	B320
Inner Mongolia Baotou Steel Union Co.Ltd.	42,5 %	B321
Jiangyin Ninesky Technology Co.Ltd.	42,5 %	B322
Jiangyin Zhongjiang Prepainted Steel Mfg Co.Ltd.	42,5 %	B323
Jigang Group Co., Ltd.	42,5 %	B324
Maanshan Iron&Steel Company Limited	42,5 %	B325
Qingdao Hangang Color Coated Sheet Co. Ltd.	42,5 %	B326
Shandong Guanzhou Co. Ltd.	42,5 %	B327
Shenzen Sino Master Steel Sheet Co.Ltd.	42,5 %	B328
Tangshan Iron And Steel Group Co.Ltd.	42,5 %	B329
Tianjin Xinyu Color Plate Co.Ltd.	42,5 %	B330
Wuhan Iron And Steel Company Limited	42,5 %	B331
Wuxi Zhongcai New Materials Co.Ltd.	42,5 %	B332
Xinyu Iron And Steel Co.Ltd.	42,5 %	B333
Zhejiang Tiannu Color Steel Co. Ltd.	42,5 %	B334
Todas las demás empresas	57,8 %	B999

3. La aplicación de los tipos de derecho antidumping provisionales especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida, que se ajustará a los requisitos establecidos en el anexo. De no presentarse 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 lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones con arreglo a los cuales se adopta el presente Reglamento, dar a conocer su opinión por escrito y solicitar audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

2. De conformidad con el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, las partes afectadas podrán presentar sus observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

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

El artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un periodo de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 18 de septiembre de 2012.

Por la Comisión
El Presidente
José Manuel BARROSO

ANEXO

En la factura comercial válida a la que hace referencia el artículo 1, apartado 3, debe figurar una declaración firmada por un responsable de la entidad que expide dicha factura, con el formato siguiente:

- 1) nombre y cargo del responsable de la entidad que expide la factura comercial;
 - 2) la declaración siguiente: «El abajo firmante certifica que [el volumen] de [producto afectado] a que se refiere la presente factura, vendido para la exportación a la Unión Europea, ha sido fabricado por [nombre y domicilio social de la empresa] [código TARIC adicional] en [país afectado]. Declara asimismo que la información que figura en la presente factura es completa y correcta.»
 - 3) Fecha y firma.
-