

II

(Actos no legislativos)

REGLAMENTOS

REGLAMENTO (UE) N° 418/2013 DE LA COMISIÓN

de 3 de mayo de 2013

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados alambres de acero inoxidable originarios de la India

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:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

- (1) El 10 de agosto de 2012, la Comisión Europea («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 («el procedimiento antidumping») relativo a las importaciones en la Unión Europea («la Unión») de alambre de acero inoxidable originario de la India («el país afectado»).
- (2) El mismo día, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽³⁾, el inicio de un procedimiento antisubvención relativo a las importaciones en la Unión de alambre de acero inoxidable originario de la India y abrió un procedimiento de investigación específico («el procedimiento antisubvención»).
- (3) El procedimiento antidumping se inició a raíz de una denuncia presentada el 28 de junio de 2012 por la Asociación Europea de Siderurgia (Eurofer) («el denunciante») en nombre de productores que representaban más del 50 % de la producción total de la Unión de determinados alambres de acero inoxidable. La denuncia contenía indicios razonables de la existencia de dumping en dicho producto, y de un perjuicio importante en consecuencia, lo que se consideró suficiente para justificar el inicio de una investigación.

1.2. Partes afectadas por la investigación

- (4) La Comisión informó oficialmente de la apertura de la investigación al denunciante, a otros productores de la Unión conocidos, a los productores exportadores conocidos, a los importadores y usuarios conocidos, y a las autoridades de la India.
 - (5) Se dio a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar ser oídas en el plazo fijado en el anuncio de inicio. Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron la existencia de razones específicas para ser oídas.
 - (6) Teniendo en cuenta el gran número de productores exportadores del país afectado, los importadores no vinculados y los productores de la Unión implicados en este procedimiento y con objeto de finalizar la investigación dentro de los plazos reglamentarios, la Comisión declaró en el anuncio de inicio que había decidido limitar a una cifra razonable el número de productores exportadores del país afectado, los importadores no vinculados y los productores de la Unión que serían investigados seleccionado una muestra, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base (este proceso se denomina también «muestreo»).
- 1.2.1. Muestreo de productores exportadores
- (7) Para que la Comisión pudiese decidir si era necesario el muestreo y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, se pidió a todos los productores exportadores del país afectado que se diesen a conocer a la Comisión y que facilitasen la información especificada en el anuncio de inicio.
 - (8) Un total de 18 productores exportadores, algunos pertenecientes al mismo grupo, facilitaron la información solicitada en el plazo fijado en el anuncio de inicio, aceptaron formar parte de la muestra y siete de ellos solicitaron un examen individual en caso de no ser incluidos en la muestra. Quince de estas empresas que cooperaron refirieron haber exportado alambre de acero inoxidable a

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.⁽²⁾ DO C 240 de 10.8.2012, p. 15.⁽³⁾ DO C 240 de 10.8.2012, p. 6.

la Unión durante el período de investigación. Por tanto, se eligió la muestra a partir de la información facilitada por esos quince productores.

- (9) De conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, la Comisión seleccionó la muestra a partir del mayor volumen representativo de las exportaciones del producto afectado a la Unión que pudiera investigarse razonablemente en el tiempo disponible. La muestra seleccionada consistió en dos empresas individuales y un grupo empresarial compuesto por cuatro empresas vinculadas que representan, en conjunto, más del 63 % del volumen total de exportaciones a la Unión del producto afectado.
- (10) De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a todos los productores exportadores afectados conocidos y a las autoridades del país afectado sobre la selección de una muestra representativa. No se recibió ninguna observación acerca de la selección de la muestra.
- (11) Como ya se ha mencionado en el considerando 9, la muestra se limitó a un número razonable de empresas que podía investigarse en el tiempo disponible. Las empresas investigadas a efectos de la existencia de subvenciones figuran en el considerando 19.
- (12) Por otra parte, según se menciona en el considerando 8, se recibieron inicialmente siete solicitudes de examen individual. Por eso se consideró que en ese momento un examen individual resultaría innecesariamente gravoso y podría impedir que se finalizara la investigación en los plazos previstos.
- (13) Sin embargo, las solicitudes realizadas por exportadores que han presentado la información necesaria dentro de los plazos establecidos se examinarán durante el resto de la investigación.

1.2.2. Muestreo de los productores de la Unión

- (14) En el anuncio de inicio, la Comisión comunicó que había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión. Esta muestra inicialmente constaba de cinco productores, de los que la Comisión sabía, previamente a la apertura de la investigación, que fabricaban alambre de acero inoxidable en la Unión. La Comisión seleccionó la muestra sobre la base del volumen de ventas y de producción y de la ubicación geográfica. En el anuncio de inicio se invitó también a las partes interesadas a manifestar su opinión sobre la muestra provisional. No se recibieron observaciones sobre la muestra propuesta. El análisis de las respuestas al cuestionario puso de manifiesto que un productor de la Unión seleccionado poseía una empresa vinculada que también participa en la fabricación y venta de alambre de acero inoxidable. Por lo tanto, esa empresa vinculada se incluyó también en la muestra. Así pues, los seis productores de la Unión incluidos en la muestra sumaban el 46,5 % del total de la producción estimada de la Unión. Se considera que la muestra es representativa de la industria de la Unión.

1.2.3. Muestreo de los importadores

- (15) Para que la Comisión pudiera decidir si era necesario el muestreo y, de serlo, seleccionar una muestra, se pidió a todos los importadores no vinculados que se dieran a conocer a la Comisión y que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio.
- (16) Un total de nueve importadores no vinculados facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. La Comisión seleccionó una muestra de tres empresas que representan el 23,8 % de las importaciones indias en la Unión durante el período de investigación basándose en el mayor volumen de las importaciones en la Unión. Sin embargo, dos de los importadores incluidos en la muestra no respondieron al cuestionario. Por consiguiente, no pudo llevarse a cabo el muestreo en esta fase de la investigación y se volvió a solicitar de nuevo a los importadores su cooperación en el resto de la investigación.

1.2.4. Respuestas al cuestionario y visitas de inspección

- (17) Se enviaron cuestionarios a los tres (grupos de) productores exportadores de la India incluidos en la muestra y a los productores exportadores que habían solicitado un examen individual, a los seis productores de la Unión incluidos en la muestra, a los tres importadores no vinculados incluidos en la muestra y a nueve usuarios conocidos.
- (18) Se recibieron respuestas al cuestionario de los tres (grupos de) productores exportadores de la India incluidos en la muestra y de dos de esos productores exportadores que habían solicitado un examen individual, de los seis productores de la Unión incluidos en la muestra, de un importador no vinculado y de tres usuarios.
- (19) La Comisión recabó y contrastó toda la información facilitada por las partes interesadas 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:

Productores de la Unión:

- Hagener Feinstahl GmbH, Hagen, Alemania,
- Inoxfil SA, Igualada, España,
- Rodacciai SPA, Milán, Italia,
- Trafilerie Brambilla SPA, Calziocorte, Italia,
- Grupo Ugitech:
 - Ugitech France SA, Bourg en Bresse, Francia,
 - Sprint Metal Edelstahl, Hemer, Alemania.

Productores exportadores de la India:

- Raajratna Metal Industries, Ahmedabad, Gujarat,
- Viraj Profiles Vpl. Ltd, Thane, Maharashtra,

— Grupo Venus:

- Venus Wire Industries Pvt. Ltd, Bombay, Maharashtra,
- Precision Metals, Bombay, Maharashtra,
- Hindustan Inox Ltd, Bombay, Maharashtra.

1.3. Período de investigación y período considerado

- (20) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 2011 y el 31 de marzo de 2012 («el período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2009 y el final del período de investigación («el período considerado»).

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto afectado

- (21) El producto afectado es alambre de acero inoxidable con un contenido en peso:
- de níquel superior o igual al 2,5 %, distinto del alambre con un contenido de níquel superior o igual al 28 % pero inferior o igual al 31 % en peso y un contenido de cromo superior o igual al 20 % pero inferior o igual al 22 % en peso,
 - de níquel inferior al 2,5 %, distinto del alambre con un contenido de cromo superior o igual al 13 % pero inferior o igual al 25 % en peso y un contenido de aluminio superior o igual al 3,5 % pero inferior o igual al 6 % en peso,

originario de la India, actualmente clasificado con los códigos NC 7223 00 19 y 7223 00 99.

- (22) Una parte alegó que existen tipos de producto denominados de «alta tecnología» que son distintos de los demás tipos del producto afectado fabricado en la India pero también en la Unión. También se alegó que, al contrario de lo que ocurre con la mayoría de los tipos exportados desde la India a la Unión, los tipos técnicos no son mercancías sino tipos de producto específicos fabricados para usos específicos en determinadas clases y diámetros de acero y no deberían ser objeto de la investigación.
- (23) En esta fase, se observa que los tipos técnicos formaban parte de la definición del producto y sus características físicas, químicas y técnicas básicas son similares comparadas con otros tipos del producto afectado. Por otra parte, resulta que estos tipos los fabrican asimismo productores de la Unión, razón por la cual los tipos técnicos están incluidos en el ámbito de la presente investigación.

2.2. Producto similar

- (24) La investigación ha confirmado que el producto afectado y el producto fabricado y vendido en el mercado interior de la India, así como el producto fabricado por la industria de la Unión y vendido en el mercado de la Unión

tenían las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y los mismos usos. Por tanto, se consideran provisionalmente similares a tenor de lo dispuesto en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

3. DUMPING

3.1. Introducción

- (25) Durante las visitas de inspección en los locales de los tres productores exportadores indios incluidos en la muestra y el análisis posterior de la información recogida, se constató que todos ellos habían facilitado algunas informaciones que no podían considerarse fiables.
- (26) En el caso de un productor exportador, la Comisión había constatado que los costes notificados en su respuesta al cuestionario no coincidían y no podían conciliarse con los costes notificados en el sistema de contabilidad interna del productor.
- (27) El productor exportador alegó que las diferencias observadas entre los costes notificados a la Comisión y los costes constatados en el sistema de contabilidad interna durante la visita de inspección se debían a errores en el registro de las transacciones y a diferencias de métodos contables, en particular en lo que se refiere al consumo de materias primas. El productor exportador alegó que los datos en el sistema interno de contabilidad no eran fiables y no deberían utilizarse a efectos de la investigación. Aunque el productor exportador ha venido utilizando el mismo sistema de contabilidad durante varios años, alegó que la Comisión debe fundamentar su análisis en los costes notificados en la respuesta al cuestionario, no en los datos sobre costes que figuran en el sistema de contabilidad interna de la empresa.
- (28) Cabe señalar que, aunque los datos contenidos en el sistema de contabilidad interna eran coherentes con los estados financieros auditados facilitados por el productor exportador, no ha sido posible establecer la conciliación durante la visita de inspección ni, por tanto, la relación entre las tablas de costes preparadas específicamente para la presente investigación y los datos contenidos en el sistema de contabilidad interna. Por lo tanto, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, se considera que la información que figuraba en la contabilidad del productor exportador debería utilizarse a efectos de la presente investigación antidumping.
- (29) Por esta razón, la Comisión ajustó provisionalmente los datos sobre costes facilitados por dicho productor exportador en sus respuestas al cuestionario, utilizando los datos disponibles en su sistema interno de contabilidad.
- (30) En el caso de un segundo productor exportador, la Comisión concluyó que las compras y el consumo de materias primas notificados a la Comisión en su respuesta al cuestionario no estaban respaldados por los datos contenidos en el sistema de gestión de existencias del productor. En especial, se observó que la distribución por clases de acero era diferente en cada una de las fuentes. La

Comisión señala que la clase de acero es un factor clave para determinar el coste del producto final. Una información no fiable en relación con la clase de acero podría distorsionar gravemente los cálculos de costes y precios de venta de los tipos de productos y podría dar ser, por tanto, errónea.

- (31) El productor exportador alegó, sin embargo, que los ficheros informatizados que contienen los las compras de materia prima recogidos por la Comisión durante la visita de inspección estaban incompletos, ya que otras unidades de la empresa habían realizado compras adicionales, pero dichas compras no habían sido notificadas y no estaban incluidas en los ficheros informáticos recogidos durante la visita de inspección ni fueron examinadas por la Comisión. Además, el productor exportador alegó que las discrepancias observadas en las cantidades de clases de acero se debían a que algunos tipos de acero se solapaban en parte entre sí y a que no se pudo establecer la trazabilidad de algunas partes del proceso de producción en el nivel de las distintas clases de acero.
- (32) La Comisión, no obstante, señala que las alegaciones anteriormente mencionadas realizadas por la empresa relativas a las compras adicionales de materia prima no bastan para explicar las discrepancias observadas en el nivel de las distintas clases de acero. La Comisión también señala que la empresa ha alegado que no es posible hacer una trazabilidad exacta para cada clase de acero en todas las fases del proceso de producción. Esta afirmación perjudica aún más a la fiabilidad del sistema de notificación de las clases de acero en su conjunto. Por el momento, la información facilitada relativa a las clases de acero debe considerarse errónea.
- (33) La Comisión considera que la distribución de materias primas por clase de acero notificada no es fiable y no debe tenerse en cuenta provisionalmente y que las conclusiones deberían basarse en los datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Debido a la falta de fiabilidad del sistema de notificación en su conjunto, no ha sido posible utilizar las clases de acero notificadas para formular conclusiones. Por lo tanto, el consumo total de todas las materias primas tomadas en su conjunto, sin tener en cuenta la distribución por clases de acero, se utilizó para calcular un margen de dumping global para todos los productos.
- (34) En el caso del tercer productor exportador, la Comisión también constató durante la visita de inspección que los flujos de materias primas notificados en la respuesta al cuestionario no eran coherentes con los datos que aparecían en el sistema de contabilidad. Se puso de manifiesto que la distribución por clases de acero era diferente en las dos fuentes.
- (35) El productor exportador, admitiendo algunos errores en su respuesta al cuestionario, alegó que las diferencias en las cantidades globales de materias primas podrían conciliarse teniendo en cuenta la variación de existencias. No obstante, la empresa también adujo que el solapamiento parcial de las clases de acero hacen imposible una conciliación exacta por cada una de esas clases. Esta afirmación perjudica aún más a la fiabilidad del sistema de

notificación de las clases de acero en su conjunto. La información facilitada relativa a las clases de acero debe considerarse errónea.

- (36) La Comisión considera que la distribución de materias primas por clase de acero notificada no es fiable y no debe tenerse en cuenta provisionalmente y que las conclusiones deberían basarse en los datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Debido a la falta de fiabilidad del sistema de notificación en su conjunto, no ha sido posible utilizar las clases de acero notificadas para formular conclusiones. Por lo tanto, el consumo total de todas las materias primas tomadas en su conjunto, sin tener en cuenta la distribución por clases de acero, se utilizó para calcular un margen de dumping global para todos los productos.
- (37) Cada productor exportador recibió una carta individual específica y detallada en la que se indicaban las razones por las cuales se considera que algunos de los datos facilitados en la respuesta al cuestionario no podían aceptarse. Asimismo, se les informó de que la Comisión se proponía formular conclusiones provisionales sobre la base de los datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.
- (38) Los tres productores exportadores tuvieron la oportunidad de presentar sus observaciones y solicitaron audiencias, que les fueron concedidas. También presentaron sus observaciones sobre la posible aplicación del artículo 18 del Reglamento de base por escrito. Las explicaciones proporcionadas por las empresas, sin embargo, no han servido para aclarar satisfactoriamente las cuestiones anteriormente descritas, lo que hace necesario sustituir algunos de los datos por la mejor información disponible.

3.2. Valor normal

- (39) Para la determinación del valor normal, la Comisión examinó, en primer lugar, para cada productor exportador incluido en la muestra, si el volumen total de ventas interiores del producto similar a clientes independientes era representativo, es decir, si el volumen total de esas ventas suponía por lo menos el 5 % del volumen total de las ventas de exportación del producto afectado a la Unión durante el PI, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. La Comisión constató que las ventas totales de cada productor del producto similar incluido en la muestra en el mercado interior eran representativas.
- (40) La Comisión identificó seguidamente, en el caso de los productores incluidos en la muestra con ventas globales representativas en el mercado interior, los tipos de producto vendidos en dicho mercado que eran idénticos o directamente comparables con los tipos vendidos para su exportación a la Unión.
- (41) Sin embargo, como se explica en la sección 3.1, en el caso de dos de los productores exportadores, las comparaciones descritas más adelante se llevaron a cabo sobre

la base de la totalidad de los productos, en lugar de comparar tipos de productos individuales por separado.

- (42) Para cada uno de los tipos de productos vendidos por cada productor incluido en la muestra en su mercado interior y considerado idéntico o comparable con el tipo de producto vendido para su exportación a la Unión, se examinó si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo concreto de producto se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen total de ese producto vendido en dicho mercado a clientes independientes durante el PI fue, como mínimo, el 5 % del volumen total del tipo de producto idéntico o comparable vendido para su exportación a la Unión.
- (43) La Comisión examinó a continuación si las ventas interiores de cada productor incluido en la muestra podían considerarse como realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Esto se hizo estableciendo la proporción de ventas rentables a clientes independientes en el mercado interior durante el PI.
- (44) En los casos en que el volumen de ventas de un tipo de producto, vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado, representaba más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo y en que el precio de ventas medio ponderado era igual o superior al coste de producción unitario, el valor normal se basó en el precio interior real, calculado como la media ponderada de los precios de todas las ventas interiores de dicho tipo realizadas durante el PI, independientemente de que estas fueran o no rentables.
- (45) Cuando el volumen de ventas rentables 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 interior, calculado como media ponderada únicamente de las ventas rentables en el mercado nacional de ese tipo de producto durante el PI.
- (46) Si los tipos de producto se han vendido en su totalidad con pérdidas, se considera que no se han vendido en el curso de operaciones comerciales normales.
- (47) Cuando no hubo ventas de un producto similar en el curso de operaciones comerciales normales o cuando un producto no se vendió en cantidades representativas en el mercado interior, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (48) El valor normal se calculó añadiendo al coste medio de producción durante el período de investigación, ajustado en caso necesario, la media ponderada de gastos de venta, generales y administrativos contraídos y el beneficio medio ponderado obtenido por los productores exportadores incluidos en la muestra sobre las ventas interiores del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales durante el período de investigación. En caso necesario, en particular tal como se explica en la sección 3.1, se ajustaron los costes de producción y los

gastos de venta, generales y administrativos antes de ser utilizados para determinar si se trataba de operaciones comerciales normales y calcular el valor normal.

- (49) Cada empresa ha recibido notificación individual detallada relativa a los cálculos utilizados para determinar sus valores normales y todas tendrán la posibilidad de presentar sus observaciones.

3.3. Precio de exportación

- (50) Los productores exportadores incluidos en la muestra exportaron a la Unión bien directamente a clientes independientes o a través de empresas vinculadas.
- (51) Cuando se exportó el producto afectado directamente a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación se determinó de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, con arreglo a los precios de exportación realmente pagados o pagaderos.
- (52) Cuando las ventas de exportación a la Unión se realizaron a través de una empresa vinculada, el precio de exportación se determinó de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, con arreglo al precio al que el producto importado se había revendido por primera vez a clientes independientes en la Unión. En estos casos, se realizaron ajustes por todos los costes contraídos entre la importación y la reventa, incluidos los derechos y los impuestos, así como para los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio. Se utilizaron los gastos de venta, generales y administrativos del propio importador vinculado y se estableció un margen de beneficio razonable sobre la base del margen de beneficio obtenido por un importador independiente del producto afectado.

3.4. Comparación

- (53) Se compararon el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores incluidos en la muestra utilizando los precios de fábrica.
- (54) 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.
- (55) Sobre esta base, se hicieron ajustes para tener en cuenta el transporte, el flete oceánico y los seguros, el mantenimiento, la carga y los costes accesorios, los costes de embalaje, los costes de crédito, los descuentos y las comisiones, cuando se demostró que habían afectado a la comparabilidad de los precios.

3.5. Márgenes de dumping

- (56) De conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, con respecto a cada empresa incluida en la muestra, el valor normal medio ponderado establecido para el producto similar se comparó con el precio de exportación medio ponderado del producto afectado.

- (57) De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base, dada la aplicación del artículo 18 de dicho Reglamento a los tres productores exportadores incluidos en la muestra, no pudo establecerse el margen de dumping de los productores exportadores no incluidos en la muestra que cooperaron sobre la base del margen de dumping medio de las empresas incluidas en la muestra.
- (58) En este caso, se consideró apropiado calcular provisionalmente el margen de dumping aplicable a los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra sobre la base de su precio de exportación, establecido a partir de las estadísticas de importación de Eurostat, y de la media del valor normal establecido para los productores indios incluidos en la muestra, en la medida en que el valor normal medio no se hubiera visto afectado por la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base.
- (59) Con arreglo a esto, el margen de dumping calculado para las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra se estableció provisionalmente en el 28,0 %.
- (60) Por lo que respecta a todos los demás productores exportadores de la India, la Comisión determinó en primer lugar el grado de cooperación. A tal fin, se procedió a una comparación entre las cantidades totales de exportación indicadas en las respuestas del muestreo y las importaciones totales procedentes de la India según las estadísticas de importación de Eurostat. Puesto que el nivel de cooperación fue alto, el margen de dumping residual se fijó en el nivel del margen de dumping más elevado determinado para los productores exportadores incluidos en la muestra.
- (61) Con arreglo a esto, el nivel de dumping a escala nacional se estableció provisionalmente en el 32,3 %.
- (62) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes medios ponderados de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional (en%)
Raajratna Metal Industries	32,3
Grupo Venus	30,4
Viraj Profiles	24,4
Empresas cooperadoras no incluidas en la muestra	28,0
Todas las demás empresas	32,3

4. INDUSTRIA DE LA UNIÓN

4.1. Industria de la Unión

- (63) El producto similar lo fabricaban 27 productores de la Unión. Se considera que ellos constituyen la industria de

la Unión a efectos 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».

4.2. Producción de la Unión

- (64) Para determinar la producción total de la Unión durante el período de investigación, se utilizó toda la información disponible sobre la industria de la Unión, tanto la facilitada en la denuncia como los datos recabados de los productores de la Unión antes y después de iniciarse la investigación y las respuestas del cuestionario enviado a los productores de la Unión incluidos en la muestra.
- (65) Conviene mencionar que un productor de la Unión vinculado con un productor exportador indio y que se opuso al inicio de la investigación también está incluido en la definición de la industria de la Unión.
- (66) Partiendo de esta base, la producción total de la Unión se estimó en unas 139 141 toneladas durante el PI. Esta cifra incluye la producción de todos los productores de la Unión que se dieron a conocer y el volumen de producción estimado del resto de los productores de la Unión, que no se manifestaron en la investigación.

4.3. Muestreo de los productores de la Unión

- (67) Como se indica en el considerando 14, se incluyó en la muestra a seis productores de la Unión que representan un 46,5 % de la producción total estimada de la Unión del producto similar.

5. PERJUICIO

5.1. Consumo de la Unión

- (68) El consumo de la Unión se determinó sobre la base del volumen total de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión y el total de las importaciones. El año 2009 se caracterizó por un aumento sin precedentes de los precios del níquel, principal materia prima utilizada para fabricar el producto afectado y el producto similar, y por los efectos negativos globales de la crisis financiera, que, en su conjunto, dio lugar a un nivel de consumo de la Unión particularmente bajo en ese año. Sin embargo, la situación del mercado ha mejorado, como se muestra en el cuadro que figura a continuación, y el consumo de la Unión ha aumentado en un 50 % entre 2009 y el PI.

	2009	2010	2011	PI
Consumo (en toneladas)	131 436	187 280	196 476	197 327
Índice (2009 = 100)	100	142	149	150

Fuente: Eurostat, denuncia y respuestas al cuestionario.

5.2. Importaciones en la Unión procedentes del país afectado

5.2.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones afectadas

- (69) Durante el período considerado, se constató que las importaciones objeto de dumping en la Unión procedentes de los productores exportadores que cooperaron se desarrollaron en los siguientes términos de volumen y cuota de mercado:

	2009	2010	2011	PI
Volumen	16 847	29 053	36 720	35 398
Índice (2009 = 100)	100	172	218	210
Cuota de mercado (en %)	12,8	15,5	18,7	17,9
Índice (2009 = 100)	100	121	146	140

Fuente: Eurostat, denuncia y respuestas al cuestionario.

- (70) Los volúmenes de importación procedentes de la India aumentaron considerablemente (un 110 %) durante el período considerado. El incremento fue particularmente elevado entre 2009 y 2010, cuando las importaciones procedentes de la India aumentaron en un 72 % y el consumo de la Unión lo hizo en un 42 %. Sin embargo, mientras que el consumo aumentó solamente un 5 % entre 2010 y el PI, el volumen de importaciones procedentes de la India siguió aumentando significativamente (un 22 % en el mismo período).
- (71) La cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de la India ha aumentado significativamente (un 40 %) durante el período considerado.

5.2.2. Precios de las importaciones y subcotización de precios

- (72) Tal como se ha explicado en el considerando 22, una parte se mostró preocupada porque el cuestionario anti-dumping no permite distinguir concretamente determinados tipos del producto afectado, que en su opinión son diferentes.
- (73) Esta preocupación se abordó en el cuestionario ampliando los denominados números de control del producto («NCP») con objeto de identificar claramente los tipos pertinentes para la investigación, en especial, para el ejercicio de comparación de precios. En ese momento, la investigación puso de manifiesto que los productores exportadores indios no exportaron más que unas cantidades modestas de esos tipos de alta tecnología. De todas formas, hay que señalar que las modificaciones introducidas en el NCP han permitido la comparación directa con tipos de producto similares.
- (74) El cuadro que figura a continuación muestra el precio medio de las importaciones objeto de dumping:

	2009	2010	2011	PI
Precio medio (en EUR/tonelada)	2 372	2 801	3 246	3 196
Índice (2009 = 100)	100	118	137	135

Fuente: Eurostat y respuestas al cuestionario.

- (75) Los precios medios de las importaciones procedentes de la India aumentaron un 35 % durante el período considerado, pero se mantuvieron por debajo de los precios de venta de la industria de la Unión durante ese mismo período (véase el considerando 93). Esto explica el aumento del volumen de importaciones y el significativo incremento (40 %) de la cuota de mercado de los exportadores indios en el mismo período.
- (76) Para determinar la subcotización de los precios durante el PI, 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 objeto de dumping de los productores indios incluidos en la muestra 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.
- (77) El resultado de la comparación, expresada en porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el PI, mostró la existencia de una media ponderada del margen de subcotización del 15 % en las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado en el mercado de la Unión. Los bajos precios de las importaciones objeto de dumping, en comparación con los de la Unión durante el período considerado, explica el aumento significativo en el volumen de las importaciones indias y de la cuota de mercado de las importaciones de la India entre 2009 y el PI.

5.3. Situación económica de la industria de la Unión

5.3.1. Observaciones preliminares

- (78) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de la India sobre la industria de la Unión se incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.
- (79) Como se indica en el considerando 14, se utilizó el muestreo para examinar el posible perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (80) A efectos del análisis del perjuicio, la Comisión estableció una distinción entre indicadores de perjuicio macroeconómicos y microeconómicos. A este respecto, la situación económica de la industria de la Unión se evalúa sobre la base de: a) indicadores macroeconómicos, es decir, indicadores como la producción, la capacidad de

producción, la utilización de la capacidad, el volumen de ventas, la cuota de mercado y el crecimiento, el empleo, la productividad, la magnitud del margen real de dumping y la recuperación respecto de prácticas de dumping anteriores, para lo que se recogieron datos a nivel del total de la industria de la Unión y, sobre la base de b) los indicadores microeconómicos, a saber, indicadores como los precios unitarios medios, el coste unitario, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones, el rendimiento de las inversiones y la capacidad de reunir capital, las existencias y los costes laborales, para lo que se recogieron datos al nivel de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (81) Cabe señalar que toda la información disponible sobre la industria de la Unión, como la facilitada en la denuncia, los datos recabados de los productores de la Unión antes y después de iniciarse la investigación y las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra, se utilizaron para establecer los indicadores macroeconómicos y, en particular, los datos relativos a los productores de la Unión no incluidos en la muestra.
- (82) Los indicadores microeconómicos se establecieron sobre la base de la información facilitada por los productores de la Unión incluidos en la muestra en sus respuestas al cuestionario.

5.3.2. Indicadores macroeconómicos

a) Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (83) Las tendencias de la producción de la Unión, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad evolucionaron como sigue durante el período considerado:

	2009	2010	2011	PI
Volumen de producción (toneladas)	105 646	140 363	138 795	139 141
Índice (2009 = 100)	100	133	131	132
Capacidad de producción (toneladas)	244 236	246 324	245 922	246 599
Índice (2009 = 100)	100	101	101	101
Utilización de la capacidad (en%)	43	57	56	56
Índice (2009 = 100)	100	132	130	130

Fuente: Denuncia, respuestas al cuestionario.

- (84) La producción de la Unión aumentó un 32 % durante el período considerado, lo que refleja en cierta medida la

evolución positiva del consumo. Los volúmenes de producción, sin embargo, se estancaron entre 2010 y el PI.

- (85) Si bien ha mejorado la utilización de la capacidad, que ha aumentado 13 puntos porcentuales durante el período considerado, la capacidad de producción se mantuvo fundamentalmente estable durante el período considerado.

b) Volumen de ventas, cuota de mercado y crecimiento

- (86) Las tendencias relativas a los volúmenes de ventas, la cuota de mercado y el crecimiento evolucionaron como sigue durante el período considerado:

	2009	2010	2011	PI
Volumen de ventas (toneladas)	88 796	124 641	124 007	124 217
Índice (2009 = 100)	100	140	140	140
Cuota de mercado (en %)	67,6	66,6	63,1	62,9
Índice (2009 = 100)	100	98	93	93

Fuente: Denuncia, respuestas al cuestionario.

- (87) Tras el importante aumento registrado entre 2009 y 2010, en el contexto de un aumento del consumo, el volumen de ventas a clientes no vinculados disminuyó y no se benefició del aumento continuo de la demanda (4,9 % entre 2010 y 2011). Esto también se refleja en la tendencia al alza de las existencias de cierre, que aumentaron en conjunto un 41 % durante el período considerado, como se indica en el considerando 100.

- (88) Por otra parte, la cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó 4,7 puntos porcentuales durante el período considerado a pesar del aumento sostenido del 50 % en el consumo.

- (89) Como se indica en el considerando 68, el consumo de la Unión creció en un 50 % entre 2009 y el PI, mientras que el volumen de importaciones objeto de dumping aumentó significativamente (un 110 %) durante el mismo período como se indica en el considerando 70. Así pues, el crecimiento del mercado de la Unión entre 2009 y el PI fue absorbido parcialmente por las importaciones objeto de dumping, mientras que las ventas de la industria de la Unión en el mercado de la misma crecieron en un 40 % durante el mismo período. Esto muestra que la industria de la Unión no pudo beneficiarse plenamente del aumento del consumo de la Unión debido a la cuota de mercado cada vez mayor de las importaciones objeto de dumping.

c) Empleo y productividad

- (90) A pesar de la difícil situación financiera que se describe en los considerandos 94 a 99, el empleo en la industria de la Unión se mantuvo relativamente estable durante el período considerado. Dado el aumento del volumen de producción (véase el considerando 84), la productividad, medida como el volumen de producción en toneladas por persona empleada y por año, aumentó un 30 % durante el mismo período, lo que da a entender que la industria de la Unión realizó esfuerzos significativos para mejorar su eficiencia.

	2009	2010	2011	PI
Número de empleados	1 726	1 687	1 729	1 747
Índice (2009 = 100)	100	98	100	101
Productividad (unidades por persona empleada)	61	83	80	80
Índice (2009 = 100)	100	136	131	130

Fuente: Denuncia, respuestas al cuestionario.

d) Magnitud del margen real de dumping y recuperación respecto de prácticas de dumping anteriores

- (91) Los márgenes de dumping de tres de los productores exportadores indios incluidos en la muestra están por encima del nivel mínimo (véase el considerando 62). Teniendo en cuenta el sector del producto afectado, el volumen, la cuota de mercado y los precios de las importaciones objeto de dumping procedentes de la India, que se han analizado más arriba, el efecto de los márgenes de dumping reales en la industria de la Unión no puede considerarse insignificante.
- (92) Cabe recordar que en 1999 se impusieron medidas anti-dumping y antisubvención ⁽¹⁾ sobre el producto afectado. No obstante, teniendo en cuenta el tiempo transcurrido entre la expiración de las medidas introducidas en 1999 y la presente investigación, no se dispone de datos para evaluar los efectos de las prácticas anteriores de dumping.

	2009	2010	2011	PI
Rentabilidad de las ventas de la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de negocios)	- 18,5	- 2,6	1,4	0,2
Flujo de caja (EUR)	- 19 790 367	- 226 207	7 778 576	5 096 869
Inversiones (EUR)	4 653 604	8 436 096	4 552 443	4 156 522

⁽¹⁾ Reglamento (CE) n° 1599/1999 del Consejo (DO L 189 de 22.7.1999, p. 1); Reglamento (CE) n° 1600/1999 del Consejo (DO L 189 de 22.7.1999, p. 19); y Reglamento (CE) n° 1601/1999 del Consejo (DO L 189 de 22.7.1999, p. 26).

La investigación no aportó en todo caso ninguna prueba de que la industria se esté recuperando aún de los efectos de prácticas de dumping anteriores.

5.3.3. Indicadores microeconómicos

a) Precios medios unitarios de venta en el mercado de la Unión y coste unitario de producción

- (93) Los precios medios de venta de los productores de la Unión incluidos en la muestra a clientes no vinculados en la Unión aumentaron un 34 % en el período considerado. La subida refleja el aumento general del coste de las materias primas que ha sufrido la industria durante ese mismo período. En 2011 y durante el PI, los productores de la Unión solo pudieron incrementar moderadamente los precios para cubrir el aumento de los costes de producción, solo lo justo para mantener la rentabilidad en una cifra ligeramente superior al 1 % en 2011 y en el punto de equilibrio en el PI. Así pues, como lo muestran las cifras del cuadro anterior, ni siquiera un aumento significativo del precio de venta permitió a la industria de la Unión alcanzar un nivel de beneficio razonable.

	2009	2010	2011	PI
Precio de venta unitario medio a clientes no vinculados de la Unión	2 988	3 833	4 185	4 018
Índice (2009 = 100)	100	128	140	134
Coste unitario de producción (EUR/tonelada)	3 542	3 931	4 127	4 011
Índice (2009 = 100)	100	111	117	113

Fuente: Respuestas al cuestionario.

b) Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital

- (94) Durante el período considerado, el flujo de caja, las inversiones, el rendimiento de las inversiones y la capacidad de reunir capital de los productores de la Unión han evolucionado del siguiente modo:

	2009	2010	2011	PI
Índice (2009 = 100)	100	181	98	89
Rendimiento de las inversiones (en%)	- 68,8	- 11,2	6,7	0,8

Fuente: Respuestas al cuestionario.

(95) La rentabilidad de los productores de la Unión incluidos en la muestra se determinó expresando el beneficio neto antes de impuestos de las ventas del producto similar a clientes no vinculados como porcentaje del volumen de negocios. En 2009, los productores de la Unión incluidos en la muestra registraron pérdidas, pero empezaron a recuperarse en 2010 en consonancia con el aumento en un 50 % del consumo descrito en el considerando 68. Pero incluso si la rentabilidad aumentó ligeramente, unos niveles de beneficio del 0,2 % quedaban aún muy por debajo de un margen de beneficio razonable para el sector del acero. De hecho, el margen de beneficio objetivo se fijó provisionalmente en un 5 %, lo que se considera que corresponde al margen que podía obtener razonablemente una industria de este tipo en el sector del producto investigado en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones objeto de dumping, sobre las ventas del producto similar en la Unión, como lo señaló la industria de la Unión. Por otra parte, ese 5 % es el margen de beneficios antes de impuestos y se consideró un margen mínimo apropiado en otra investigación sobre productos similares en el mismo sector.

(96) Durante el PI, los productores de la Unión incluidos en la muestra consiguieron alcanzar el equilibrio; no obstante, la presión ejercida sobre los precios por las importaciones objeto de dumping les impidió ajustar sus precios a los costes y, por lo tanto, alcanzar resultados satisfactorios. Otra explicación a este fenómeno es que el producto investigado se considera una mercancía y, por ello, los precios son el factor principal para determinar las decisiones de compra del cliente.

(97) El flujo de caja, que es la capacidad de la industria para autofinanciar sus actividades y que se calculó a partir de sus operaciones, fue negativo hasta 2010. Aunque mejoró en 2011, luego disminuyó un 34 % entre 2011 y el PI.

(98) La evolución de la rentabilidad y el flujo de caja durante el período considerado limitó la capacidad de los productores de la Unión incluidos en la muestra para invertir en sus actividades y mermó su desarrollo. En consecuencia, se vio entorpecida la capacidad de los productores de la Unión a la hora de reunir capital y financiar los costes. Aunque los productores de la Unión incluidos en la muestra consiguieron hacer algunas inversiones relacionadas con el producto similar en 2010, estas descendieron posteriormente y, en particular, durante el PI, cuando

se redujeron en un 51 % con respecto a los niveles de 2010. Además, aunque el rendimiento de las inversiones, expresado como beneficio en porcentaje del valor contable neto de las inversiones, volvió a ser positivo en 2011, disminuyó considerablemente (en 5,9 puntos porcentuales) durante el PI, alcanzando un nivel mínimo de 0,8 %.

(99) En vista de lo anterior, puede concluirse que los resultados financieros de los productores de la Unión incluidos en la muestra siguieron siendo un tanto frágiles durante el PI.

c) Existencias

(100) El nivel de existencias de los productores de la Unión incluidos en la muestra aumentó en un 41 % durante el período considerado; su aumento coincidió con pérdidas de cuota de mercado, en particular durante el PI.

	2009	2010	2011	PI
Existencias de cierre (toneladas)	4 395	5 289	5 469	6 214
Índice (2009 = 100)	100	120	124	141

Fuente: Respuestas al cuestionario.

d) Costes laborales

(101) Los costes medios de mano de obra de los productores de la Unión incluidos en la muestra aumentaron ligeramente durante el período considerado y, por tanto, no constituyen un factor determinante en el aumento de los costes de producción.

	2009	2010	2011	PI
Costes medios de mano de obra por empleado (EUR)	52 356	57 182	55 907	54 509
Índice (2009 = 100)	100	109	107	104

Fuente: Respuestas al cuestionario.

5.4. Conclusión sobre el perjuicio

- (102) La investigación puso de manifiesto que la industria de la Unión no se benefició plenamente del aumento del consumo durante el período considerado y, en particular, durante el PI. Inicialmente, entre 2009 y 2010, la mayoría de los indicadores de perjuicio referentes a la industria de la Unión mejoraron sensiblemente, pero, posteriormente, su situación económica se estancó o incluso se deterioró.
- (103) En efecto, en el contexto de un mercado floreciente, algunos de los indicadores como la producción y el volumen de ventas de la industria de la Unión aumentaron considerablemente entre 2009 y 2010, pero luego registraron una desaceleración a partir de 2010. Esta situación se produjo a pesar del continuo aumento del consumo.
- (104) Además, los indicadores de perjuicio relacionados con el rendimiento financiero de la industria de la Unión, como el flujo de caja, las inversiones y la rentabilidad, se vieron seriamente afectados por la presión de los precios que prevalecía en el mercado de la Unión, en particular durante el PI. La industria de la Unión no pudo aumentar suficientemente sus precios para cubrir sus costes de producción entre 2009 y 2010. Su rentabilidad aumentó entre 2009 y 2011 mediante un pequeño beneficio del 1,4 % en 2011; pero empezó a deteriorarse de nuevo durante el PI, en que apenas llegó al punto de equilibrio. Esto significa que también se deterioró la capacidad de la industria de la Unión para reunir capital y recuperarse.
- (105) Habida cuenta de lo anterior, se concluye provisionalmente que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante a efectos de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

6. CAUSALIDAD

6.1. Introducción

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

tria de la Unión, a fin de evitar que el posible perjuicio causado por esos factores se atribuyera a las citadas importaciones.

6.2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (107) La investigación mostró que el consumo de la Unión aumentó un 50 % a lo largo del período considerado y, al mismo tiempo, el volumen de las importaciones originarias de la India creció más del doble. Por otra parte, el aumento de las importaciones objeto de dumping coincidió con una disminución del volumen de ventas de la industria de la Unión a partes no vinculadas entre 2010 y el PI.
- (108) Con respecto a la presión sobre los precios preponderantes en el mercado de la Unión durante el período considerado, se constató que los precios medios de las importaciones procedentes de la India se mantuvieron constantemente inferiores a los precios medios de venta de la industria de la Unión. Las importaciones indias objeto de dumping rebajaron los precios de la industria de la Unión en una media del 15 % durante el PI y de ese modo aumentaron su cuota de mercado desde 2009 hasta el PI en un 40 %, mientras que la cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó en 4,7 puntos porcentuales (pasando del 67,6 % en 2009 al 62,9 % en el PI). La pérdida de cuota de mercado pone de manifiesto que el beneficio que obtuvo la industria de la Unión gracias al incremento del consumo fue muy limitado.
- (109) Habida cuenta del aumento de los costes de producción, la industria de la Unión trató de aumentar el precio unitario cobrado a clientes no vinculados, como se indica en el considerando 93. Sin embargo, debido a la presión ejercida sobre los precios por los crecientes volúmenes de importaciones indias objeto de dumping, como se ha indicado anteriormente, el aumento de los precios no bastó para mantener el incremento de los costes, por lo que la industria de la Unión no pudo alcanzar los niveles de beneficios satisfactorios que podrían considerarse necesarios para esta industria concreta.
- (110) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se llegó a la conclusión de que el aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de la India a precios que subcotizaban constantemente los de la industria de la Unión desempeñó un papel decisivo en el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

6.3. Efecto de otros factores

6.3.1. Importaciones procedentes de terceros países

País		2009	2010	2011	PI
República Popular China	Volumen (toneladas)	8 129	10 853	14 360	16 403
	Índice (2009 = 100)	100	134	177	202
	Cuota de mercado (en %)	6,2	5,8	7,3	8,3

País		2009	2010	2011	PI
	<i>Índice (2009 = 100)</i>	100	94	118	134
	Precio medio	1 914	2 607	2 835	2 508
	<i>Índice (2009 = 100)</i>	100	136	148	131
Suiza	Volumen (toneladas)	8 094	10 700	9 187	9 115
	<i>Índice (2009 = 100)</i>	100	132	113	113
	Cuota de mercado (en %)	6,2	5,7	4,7	4,6
	<i>Índice (2009 = 100)</i>	100	93	75	75
	Precio medio	3 423	4 063	4 475	4 360
	<i>Índice (2009 = 100)</i>	100	119	131	127
República de Corea					
	Volumen (toneladas)	4 900	6 775	6 355	6 266
	<i>Índice (2009 = 100)</i>	100	138	130	128
	Cuota de mercado (en %)	3,7	3,6	3,2	3,2
	<i>Índice (2009 = 100)</i>	100	97	87	85
	Precio medio	3 717	4 165	4 761	4 627
	<i>Índice (2009 = 100)</i>	100	112	128	124
Totalidad de terceros países con excepción de la India					
	Volumen (toneladas)	25 793	33 586	35 749	37 712
	<i>Índice (2009 = 100)</i>	100	130	139	146
	Cuota de mercado (en %)	19,6	17,9	18,2	19,1
	<i>Índice (2009 = 100)</i>	100	91	93	97
	Precio medio	3 609	4 214	4 748	4 483
	<i>Índice (2009 = 100)</i>	100	117	132	124

(111) Aparte de las importaciones objeto de dumping procedentes de la India, que constituían el 48 % de todas las importaciones en el mercado de la Unión durante el PI, hubo otras fuentes de importaciones, entre ellos la República Popular China, Corea y Suiza, que han de examinarse en el contexto de la relación de causalidad.

(112) La investigación mostró que los precios medios de venta de los productores exportadores coreanos y suizos se mantuvieron por encima de los precios de venta de los productores exportadores indios y de los de la industria de la Unión durante el período considerado y, en parti-

cular, durante el PI. Además, su cuota de mercado disminuyó en 0,5 y 1,6 puntos porcentuales respectivamente durante el PI.

(113) El precio medio de la República Popular China estaba por debajo del nivel de precios de la industria de la Unión y la cuota de mercado de ese país presentó una tendencia al alza durante el período considerado. Sin embargo, la investigación mostró que la gama de productos que constituyen las importaciones chinas es diferente y que los productos chinos no compiten directamente con los de la industria de la Unión o con los de origen indio. En

consecuencia, se consideró que las exportaciones chinas no podían tener grandes repercusiones sobre los principales tipos de producto vendidos por la industria de la Unión en el mercado de la misma. Por ello, los efectos que han podido tener las importaciones de China sobre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión han sido mínimos.

- (114) No obstante, un productor exportador alegó que las importaciones de alambre de acero inoxidable originario de la República Popular China, la República de Corea y Suiza deberían haberse incluido en el ámbito de la presente investigación.
- (115) Además de los hechos y consideraciones citados más arriba, cabe señalar que, en la fase inicial y hasta ahora, no hay pruebas de dumping, perjuicio o nexo causal que hubieran podido justificar la apertura de un procedimiento antidumping con respecto a las importaciones originarias de los países anteriormente mencionados. Más aún, aunque hubiera pruebas que justificaran una investigación sobre otras importaciones, una diferencia de trato como la apertura de un procedimiento antidumping únicamente contra las importaciones indias no se podría considerar discriminatoria. Por tanto, debe rechazarse la alegación de que debería haberse incluido a esos países en el ámbito de la investigación, ya que no tiene fundamento.
- (116) Sobre la base de lo anteriormente expuesto, se concluye que las exportaciones de terceros países no contribuyeron de manera significativa al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

6.3.2. Exportaciones de la industria de la Unión

- (117) El total de las exportaciones del producto afectado por parte de la industria de la Unión equivale al 8,5 % de la producción total en el PI. Esta situación se refleja en las exportaciones a clientes no vinculados de los productores de la Unión incluidos en la muestra cuyas exportaciones representaban el 7 % de la producción durante el PI y los precios eran un 36 % más elevados que los del mercado de la UE en el mismo período. Sobre esta base, puede concluirse que la actividad de exportación de la industria de la Unión no podía ser una causa potencial de perjuicio importante.

6.3.3. La crisis económica y los precios de las materias primas

- (118) Como se ha indicado en el considerando 68, el consumo en 2009 fue particularmente bajo debido a los niveles de precios excepcionales elevados del níquel y a los efectos de la crisis económica. Este contexto explica claramente la situación financiera especialmente mala de la industria de la Unión en 2009. No obstante, conviene señalar que en la situación de crecimiento del consumo que se ha vivido a partir de 2010, los resultados de las importaciones objeto de dumping a bajo precio contrastan con los de la industria de la Unión.
- (119) La investigación puso de manifiesto que, incluso durante la recuperación económica general, la industria de la Unión no fue capaz de aprovechar el aumento del con-

sumo y perdió cuota de mercado durante el período considerado, mientras que las exportaciones indias objeto de dumping ganaron más cuota de mercado.

- (120) Por consiguiente, aunque la crisis económica y la subida de los precios de las materias primas puedan haber contribuido a los malos resultados de la industria de la Unión, en general no puede considerarse que la repercusión de este factor rompa el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante que sufrió la industria de la Unión durante el PI.

6.4. Conclusión sobre la causalidad

- (121) Se ha demostrado que hubo un aumento sustancial del volumen y la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping originarias de la India en el período considerado (un 110 % y un 40 %, respectivamente). Además, se constató que dichas importaciones subcotizaban constantemente los precios cobrados por la industria de la Unión en el mercado de la Unión, en particular durante el PI (una media del 15 %).
- (122) Este incremento del volumen y la cuota de mercado de las importaciones de la India objeto de dumping coincidió con el lento desarrollo de la situación financiera de la industria de la Unión, en particular a partir de 2010. Así pues, a pesar de la recuperación del consumo, la industria de la Unión no pudo repercutir el incremento de los costes de producción a su clientela a un nivel satisfactorio y, por lo tanto, los indicadores financieros, como la rentabilidad, el flujo de caja y las inversiones permanecieron en niveles modestos.
- (123) 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 India y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (124) Basándose en el análisis anterior, que distingue y separa los efectos de todos los factores conocidos en la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se llega a la conclusión provisional de que las importaciones objeto de dumping procedentes de la India han causado un perjuicio importante a la industria de la Unión a tenor del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

7. INTERÉS DE LA UNIÓN

7.1. Consideraciones generales

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

7.2. Interés de la industria de la Unión

- (126) La industria de la Unión se compone de 27 productores conocidos que constituyen la totalidad de la producción de la Unión del producto similar. Los productores están situados en diversos Estados miembros de la Unión, y daban empleo directamente 1 747 personas en puestos relacionados con el producto similar durante el PI.
- (127) Un productor de la Unión, que representa una cuota relativamente pequeña de la producción de la Unión y que tiene una empresa vinculada en la India se opuso al inicio de la investigación. Como se indica en el considerando 22, alegó también que no deberían incluirse los productos de alta tecnología y que la imposición de las mismas medidas sobre este tipo de productos no iría en interés de la Unión.
- (128) Como se indica en el considerando 72, este tema se abordó en el cuestionario ampliando los números de control del producto (NCP), que identifican claramente esos tipos en la investigación. Sin embargo, en este momento, la investigación ha puesto de manifiesto que los productos de alta tecnología estaban incluidos en la misma y que los productores exportadores indios solo exportaron unas cantidades modestas de esos tipos de producto. Así pues, no se consideró que las preocupaciones expresadas por ese productor estuvieran fundadas y se rechazó su alegación.
- (129) Se ha establecido que la industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de la India. Se recuerda que la industria de la Unión no fue capaz de aprovechar plenamente el aumento del consumo y la situación financiera de la industria de la Unión ha seguido siendo frágil.
- (130) Se prevé que el establecimiento de derechos antidumping restablezca unas condiciones comerciales justas en el mercado de la Unión, que permitan a la industria de la misma adaptar sus precios del producto similar a los costes de producción.
- (131) También es previsible que gracias a la imposición de las medidas, la industria de la Unión pueda recobrar al menos parte de la cuota de mercado que perdió durante el período considerado, con un efecto positivo en su rentabilidad y su situación financiera en general. La imposición de medidas permitiría a la industria mantenerse y seguir desarrollando sus esfuerzos para ser rentable.
- (132) Si no se imponen las medidas, es de prever que haya nuevas pérdidas de cuota de mercado y que la rentabilidad de la industria se deteriore.
- (133) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas antidumping sobre las importaciones originarias de la India redundaría en beneficio de la industria de la Unión.

7.3. Interés de los usuarios

- (134) Se enviaron cuestionarios a nueve usuarios de la Unión. Solo tres de ellos respondieron a los cuestionarios, lo cual representa alrededor del 6 % de las importaciones totales procedentes de la India del producto afectado durante el PI. Están presentes en sectores relacionados con la transformación de alimentos, incluyendo las cocinas

comerciales y la restauración, los aparatos electrodomésticos y la industria automovilística.

- (135) Por término medio, las compras procedentes de la India constituían alrededor del 67 % del total de las compras del producto afectado, y dicho país constituía la fuente exclusiva de suministro solo para un usuario. Durante el PI, el porcentaje medio del volumen de negocios que incorporaba el producto afectado representaba el 54 % de su volumen de negocios total.
- (136) La investigación puso de manifiesto que, durante el PI, la rentabilidad media de todos los usuarios que cooperaron en los sectores que utilizan el producto afectado fue superior al 9 % en volumen de negocios.
- (137) El efecto probable de las medidas propuestas se evaluó sobre la base de las respuestas al cuestionario recibidas de los usuarios y el mercado total de la Unión para el producto afectado y el producto similar. En el supuesto más desfavorable para el mercado de la Unión, es decir que no se pueda repercutir ningún aumento de precios a la cadena de distribución y que los usuarios puedan continuar adquiriendo de la India en los volúmenes anteriores, el impacto del derecho en la rentabilidad de los usuarios supondría una disminución de alrededor de 1,2 puntos porcentuales.
- (138) Cabe señalar que un usuario tenía una posición neutral en relación con la investigación ya que considera que la imposición de medidas no tendrá ningún efecto significativo sobre los precios de mercado debido a que los distribuidores absorberían el posible aumento de precios.
- (139) Otro usuario manifestó su temor de que, si se imponen las medidas, estas afectarían también a determinados tipos de productos que ya no se fabrican en la Unión. La investigación mostró, sin embargo, que los tipos de producto a los que hace referencia ese usuario aún se fabrican en la Unión y que la demanda de esas clases de acero inoxidable no es significativa. Por otra parte, debe tenerse en cuenta que los productores de la Unión Europea no producían a plena capacidad durante el período considerado y, por lo tanto, si la demanda aumenta la producción podría seguir la misma tendencia.
- (140) Cabe señalar que, habida cuenta de que el producto afectado está normalizado en términos de sector y utilización, los usuarios podrían cambiar fácilmente sus fuentes de suministro en la medida en que la calidad del producto o su precio se vean afectados. La imposición de medidas no debería impedir que se importara el producto afectado de otros países e incluso de la India una vez que se hayan eliminado los efectos distorsionadores para el comercio debidos al dumping.
- (141) Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, incluso en el caso de que determinados usuarios se puedan ver afectados de forma más negativa que otros por las medidas sobre las importaciones procedentes de la India, el efecto global sobre los usuarios se considera limitado.

7.4. Interés de los importadores

- (142) Se obtuvo una cooperación limitada por parte de los importadores no vinculados. Nueve importadores facilitaron información sobre el muestreo, pero solo uno de ellos cooperó. Esta empresa representaba alrededor del 7 % de las importaciones totales procedentes de la India

durante el PI. La empresa se opone a la imposición de medidas, puesto que la India es, con mucho, su proveedor más importante. Si bien la imposición de medidas tendría un efecto negativo sobre su rentabilidad debido a los mayores costes en los que debería incurrir, la empresa importadora debería estar en posición de repercutir al menos parte del aumento del coste a sus clientes.

- (143) Además, los importadores podrían recurrir a otras fuentes, incluida la industria de la Unión y otros países exportadores.
- (144) Por tanto, se concluye provisionalmente que la imposición de medidas antidumping no tendrá efectos negativos significativos en el interés de los importadores.

7.5. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (145) Habida cuenta de cuanto antecede, se concluye provisionalmente que, en general, según la información acerca del interés de la Unión, no existen razones de peso en contra de la imposición de medidas sobre las importaciones del producto afectado procedentes de la India.
- (146) Por otra parte, al examinar el impacto global de las medidas antidumping sobre el mercado de la Unión, en particular los efectos positivos sobre la industria de la Unión parecen tener más peso que los posibles impactos negativos sobre los demás grupos con un interés más limitado.

8. PROPUESTA DE MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (147) 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 establecerse medidas antidumping provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando perjuicio a la industria de la Unión.

8.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (148) 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.
- (149) 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.
- (150) Por lo tanto, el nivel de eliminación del perjuicio se calculó sobre la base de una comparación del precio medio ponderado de las importaciones objeto de dumping, tal como se ha establecido para los cálculos de la subcotización de los precios en el considerando 77, y el precio no perjudicial de la industria de la Unión para el producto similar. El precio no perjudicial se determinó añadiendo al coste de producción un margen de benefi-

cio razonable. El margen de beneficio objetivo se fijó provisionalmente en un 5 %, como se menciona en el considerando 95.

- (151) Cualquier diferencia resultante de esta comparación se expresó como porcentaje del precio cif medio total de importación; véase el considerando 154.

8.2. Medidas provisionales

- (152) A la vista de lo anterior, se considera que, de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, deben establecerse derechos antidumping provisionales con respecto a las importaciones de determinados alambres de acero inoxidable originarios de la India al nivel del más bajo de los márgenes de dumping y de perjuicio, de conformidad con la regla del derecho inferior.

- (153) En lo que respecta a la investigación antisubvenciones paralela, de conformidad con el artículo 14, apartado 1, párrafo segundo, del Reglamento de base y el artículo 24, apartado 1, del Reglamento (CE) n.º 597/2009 del Consejo, de 11 de junio de 2009, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾, ningún producto podrá estar sometido a la vez a derechos antidumping y a derechos compensatorios a efectos de regular una misma situación derivada de la existencia de dumping o de la concesión de subvenciones a la exportación. Todos los regímenes de subvenciones de que se ocupa el Reglamento antisubvenciones provisional ⁽²⁾ hacen referencia a las subvenciones a la exportación. Por consiguiente, los correspondientes tipos de derecho antidumping provisionales de los productores afectados que cooperaron se ajustaron en consecuencia.

- (154) Basándose en lo anteriormente expuesto, los tipos del derecho antidumping provisional se han determinado comparando los márgenes de perjuicio, los márgenes de dumping y los tipos de derechos compensatorios. Por consiguiente, los derechos antidumping propuestos son los siguientes:

(en %)				
Empresa	Margen de perjuicio	Margen de dumping	Tipo del derecho compensatorio	Tipo del derecho antidumping provisional
Rajaraatna Metal Industries	17,2	32,3	4,3	12,9
Grupo Venus	26,1	30,4	3,2	22,9
Viraj Profiles	32,1	24,4	0,0	24,4
Empresas cooperadoras no incluidas en la muestra	24,0	28,0	3,8	20,2
Todas las demás empresas	32,1	32,3	4,3	27,8

⁽¹⁾ DO L 188 de 18.7.2009, p. 93.

⁽²⁾ Véase la página 19 del presente Diario Oficial.

- (155) Los tipos de derecho antidumping especificados en el presente Reglamento con respecto a las empresas concretas se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Reflejan, por tanto, la situación constatada durante la investigación con respecto a dichas empresas. Por lo tanto, estos tipos de derecho (en contraposición con el derecho de ámbito nacional aplicable a «todas las demás empresas») se aplican exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario de la India y fabricado por dichas empresas y, en consecuencia, por las entidades jurídicas concretas mencionadas. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las empresas mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas».
- (156) 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, derivada, por ejemplo, de 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.
- (157) 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 período de investigación.

9. DISPOSICIÓN FINAL

- (158) En aras de una buena gestión, debe fijarse un período en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio puedan manifestar sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas. Además, debe hacerse constar que las conclusiones relativas al establecimiento de derechos antidumping formuladas a los efectos del presente Reglamento son provisionales y pueden tener que reconsiderarse para establecer cualquier conclusión definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de alambre de acero inoxidable con un contenido en peso:

- de níquel superior o igual al 2,5 %, distinto del alambre con un contenido de níquel superior o igual al 28 % pero infe-

rior o igual al 31 % en peso y un contenido de cromo superior o igual al 20 % pero inferior o igual al 22 % en peso,

- de níquel inferior al 2,5 %, distinto del alambre con un contenido de cromo superior o igual al 13 % pero inferior o igual al 25 % en peso y un contenido de aluminio superior o igual al 3,5 % pero inferior o igual al 6 % en peso,

originario de la India, actualmente clasificado con los códigos NC 7223 00 19 y 7223 00 99.

2. Los tipos del derecho antidumping provisional aplicables al precio neto franco en frontera de la Unión, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas que figuran a continuación será el siguiente:

Empresa	Derecho (en %)	Código TARIC adicional
Raajratna, Metal Industries, Ahmedabad, Gujarat	12,9	B775
Venus Wire Industries Pvt. Ltd, Bombay, Maharashtra	22,9	B776
Precision Metals, Bombay, Maharashtra	22,9	B777
Hindustan Inox Ltd, Bombay, Maharashtra	22,9	B778
Sieves Manufacturer India Pvt. Ltd, Bombay, Maharashtra	22,9	B779
Viraj Profiles Vpl. Ltd, Thane, Maharashtra	24,4	B780
Empresas enumeradas en el anexo	20,2	B781
Todas las demás empresas	27,8	B999

3. El despacho a libre práctica en la Unión del producto contemplado en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe equivalente al del derecho provisional.

4. 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.º 1225/2009, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones con arreglo a los cuales se adoptó 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.º 1225/2009, 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.

⁽¹⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, Despacho N105, 8/20 1049 Bruselas, Bélgica.

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 período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 3 de mayo de 2013.

Por la Comisión
El Presidente
José Manuel BARROSO

ANEXO

Productores exportadores indios que han cooperado no incluidos en la muestra*Código TARIC adicional B781*

Nombre de la empresa	Ciudad
Bekaert Mukand Wire Industries	Lonand, Tal. Khandala, Satara District, Maharashtra
Bhansali Bright Bars Pvt. Ltd	Bombay, Maharashtra
Bhansali Stainless Wire	Bombay, Maharashtra
Chandan Steel	Bombay, Maharashtra
Drawmet Wires	Bhiwadi, Rajasthan
Garg Inox Ltd	Bahadurgarh, Haryana
Jyoti Steel Industries Ltd	Bombay, Maharashtra
KEI Industries	Nueva Delhi
Macro Bars and Wires	Bombay, Maharashtra
Mukand Ltd	Thane
Nevatia Steel & Alloys Pvt. Ltd	Bombay, Maharashtra
Panchmahal Steel Ltd	Dist. Panchmahals, Gujarat