

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2015/501 DE LA COMISIÓN**de 24 de marzo de 2015****que impone un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de la República Popular China y Taiwán**

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 a los Estados miembros,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO**1.1. Inicio**

- (1) El 26 de junio de 2014, la Comisión Europea («la Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones en la Unión de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de la República Popular China («RPC») y de Taiwán («los países afectados»), sobre la base del artículo 5 del Reglamento de base. Publicó el correspondiente anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾ («el anuncio de inicio»).
- (2) La Comisión inició la investigación a raíz de la denuncia presentada el 13 de mayo de 2014 por Eurofer («el denunciante») en nombre de los productores de la Unión de productos planos de acero inoxidable laminados en frío («AILF») demandantes. El denunciante representa alrededor del 50 % de la producción total de AILF de la Unión. La denuncia contenía indicios de dumping y de un perjuicio importante derivado que se consideraron suficientes para justificar la apertura de la investigación.
- (3) El 14 de agosto de 2014, la Comisión abrió una investigación antisubvenciones relativa a las importaciones en la Unión de AILF originarios de la RPC e inició una investigación aparte. Publicó el correspondiente anuncio de inicio del procedimiento antisubvenciones en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽³⁾.

1.2. Registro

- (4) A raíz de una solicitud del denunciante respaldada por las pruebas necesarias, la Comisión adoptó, el 15 de diciembre de 2014, el Reglamento (UE) n° 1331/2014, por el que se someten a registro las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de la República Popular China y Taiwán ⁽⁴⁾, con efectos a partir del 17 de diciembre de 2014.

1.3. Partes interesadas

- (5) En el anuncio de inicio, la Comisión invitó a las partes interesadas a que se pusieran en contacto con ella para participar en la investigación. Además, la Comisión informó específicamente del inicio de la investigación, e invitó a participar en ella, al denunciante, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores conocidos y a las autoridades chinas y taiwanesas, a los importadores, proveedores, usuarios y comerciantes conocidos y a las asociaciones notoriamente afectadas. La Comisión informó igualmente del inicio a productores de los Estados Unidos de América («Estados Unidos») y de Sudáfrica y los invitó a participar. En el anuncio de inicio, la Comisión comunicó a las partes interesadas que tenía la intención de utilizar a los Estados Unidos como tercer país de economía de mercado («el país análogo») a tenor del artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.
- (6) Se dio a las partes interesadas la oportunidad de formular observaciones sobre el inicio de la investigación y de solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en litigios comerciales.

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.⁽²⁾ DO C 196 de 26.6.2014, p. 9.⁽³⁾ DO C 267 de 14.8.2014, p. 17.⁽⁴⁾ DO L 359 de 16.12.2014, p. 90.

a) *Muestreo*

- (7) En su anuncio de inicio, la Comisión indicó que podría realizar un muestreo de las partes interesadas con arreglo al artículo 17 del Reglamento de base.

Muestreo de productores de la Unión

- (8) En su anuncio de inicio, la Comisión declaró que había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión. La Comisión seleccionó la muestra basándose en el volumen de producción. Dicha muestra estaba formada por cuatro productores de la Unión. Los productores incluidos en la muestra suponían el 50 % del volumen de producción. La Comisión invitó a las partes interesadas a que presentaran sus observaciones sobre la muestra provisional. No se recibió ninguna observación y, por tanto, se confirmó la muestra provisional. La muestra es representativa de la industria de la Unión.

Muestreo de los importadores

- (9) Para decidir si era necesario el muestreo y, de serlo, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a los importadores no vinculados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio.
- (10) Treinta y un importadores no vinculados facilitaron la información solicitada y accedieron a formar parte de la muestra. Con arreglo al artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de cuatro basándose en el mayor volumen de importaciones en la Unión. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó sobre la selección de la muestra a todos los importadores conocidos afectados.
- (11) Se recibieron observaciones relativas a la estructura de propiedad de uno de los importadores seleccionados. Las partes interesadas argumentaron que un importador no debía ser incluido en la muestra por estar vinculado a un productor de la Unión. Sin embargo, este importador no estuvo vinculado a ningún productor de la Unión durante el período de investigación, sino con posterioridad. Además, por «importador no vinculado» se entiende «no vinculado con productores exportadores». Por lo tanto, un importador no vinculado puede estar de hecho vinculado con un productor de la Unión.

Muestreo de productores exportadores de Taiwán

- (12) Para decidir si era necesario el muestreo y, de serlo, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los productores exportadores de Taiwán que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Además, la Comisión pidió a los representantes de Taiwán ante la Unión Europea que, si había otros productores exportadores que pudieran estar interesados en participar en la investigación, los identificaran o se pusieran en contacto con ellos.
- (13) Un total de nueve supuestos productores exportadores del país afectado facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de cuatro (tres de ellos vinculados) basándose en el mayor volumen representativo de exportaciones a la Unión que pudiera investigarse razonablemente en el tiempo disponible. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó sobre la selección de la muestra a todos los productores exportadores conocidos afectados y a las autoridades del país afectado. No se formularon observaciones.
- (14) La investigación puso de manifiesto que dos de las empresas incluidas en la muestra y dos empresas cooperantes no incluidas en la muestra no se ajustan a la definición de productor exportador, pues solo funcionan como centros de servicio y utilizan el producto afectado como insumo. Se constató que estas empresas no disponen de instalaciones de laminado en caliente o en frío y que su valor añadido es de escasa importancia en relación con el coste de sus insumos. De hecho, compran y venden diferentes tipos del producto afectado (véanse los considerandos 26 a 28).
- (15) Sin embargo, una de estas empresas está vinculada con un productor exportador incluido en la muestra. Por lo tanto, en la investigación se consideró perteneciente a ese grupo de empresas. Tras excluir de la muestra a la empresa que no se ajustaba a la definición de productor exportador, la muestra restante representaba, como mínimo, en torno al 48 % del volumen total de exportaciones con destino a la Unión procedentes de Taiwán y en torno al 80 % de las ventas interiores de este país. Por consiguiente, la muestra seguía siendo representativa.
- (16) La Comisión excluyó a las otras tres empresas de todo cálculo del margen de dumping individual y del nivel de eliminación del perjuicio. En consecuencia, no se estableció para estas tres empresas ningún tipo del derecho.

Examen individual

- (17) Un productor exportador de Taiwán presentó una solicitud de examen individual con arreglo al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base, que le fue concedido.

Muestreo de los productores exportadores de la RPC

- (18) Para decidir si el muestreo era necesario y, de serlo, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los productores exportadores de la RPC que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Además, la Comisión pidió a las autoridades de la RPC que, si había otros productores que pudieran estar interesados en participar en la investigación, los identificaran o se pusieran en contacto con ellos.
- (19) Ocho productores exportadores de la RPC facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de cuatro empresas pertenecientes a dos grupos basándose en el mayor volumen representativo de exportaciones a la Unión que pudiera investigarse razonablemente en el tiempo disponible. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó sobre la selección de la muestra a todos los productores exportadores conocidos afectados y a las autoridades del país afectado. No se formularon observaciones.

b) Formularios de solicitud del trato de economía de mercado («TEM») para los productores exportadores de la RPC

- (20) A los efectos del artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, la Comisión envió formularios de solicitud del TEM a todos los productores exportadores cooperantes de la RPC seleccionados para la muestra y a los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra que deseaban solicitar un examen individual con arreglo al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base, así como a la asociación de productores exportadores conocida y a las autoridades de la RPC. Ninguno de los productores exportadores solicitó el TEM.

c) Cuestionario

- (21) La Comisión envió cuestionarios a los productores exportadores chinos y taiwaneses incluidos en la muestra, a los productores exportadores que deseaban solicitar un examen individual y a los productores de dos posibles países análogos, así como a los productores de la Unión incluidos en la muestra, a los importadores no vinculados incluidos en la muestra y a los usuarios que se habían dado a conocer.
- (22) Se recibieron respuestas al cuestionario de cuatro productores exportadores chinos incluidos en la muestra, cuatro productores exportadores taiwaneses incluidos en la muestra (entre ellos dos que resultaron no ser productores exportadores), un productor exportador taiwanés que solicitaba un examen individual, dos productores de los Estados Unidos (país análogo), cuatro productores de la Unión incluidos en la muestra, cuatro importadores no vinculados incluidos en la muestra y seis usuarios.

d) Inspecciones *in situ*

- (23) 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 realizaron inspecciones *in situ*, de conformidad con el artículo 16 del Reglamento de base, en los locales de las empresas siguientes:

Productores de la Unión

- Acciai Speciali Terni S.P.A., Terni, Italia
- Acerinox Europa SAU, Palmones-Los Barrios y Madrid, España
- Aperam Stainless Europe, La Plaine Saint Denis, Francia

Centro de servicio vinculado de Acciai Speciali Terni S.P.A.

- Terninox, Ceriano Laghetto, Italia

Denunciante

- Eurofer, Bruselas, Bélgica

Productores exportadores de Taiwán

- Chia Far Industrial Factory Co., Ltd, Taipei

- Tang Eng Iron Works Co., Ltd, Kaohsiung
- YC Inox Co., Ltd, Chang-Hua Hsien
- Yieh Mau Corporation, Kaohsiung
- Yieh United Steel Corporation, Kaohsiung

Productores exportadores de la RPC

- Baosteel Stainless Co., Ltd, Shanghai
- Ningbo Baoxin Stainless Co., Ltd, Ningbo
- Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd, Taiyuan

Importador vinculado de la Unión

- Baosteel Europe GmbH, Hamburgo, Alemania

- (24) La Comisión celebró audiencias, incluidas las audiencias con el Consejero Auditor, con productores exportadores, asociaciones e importadores.

1.4. Período de investigación y período considerado

- (25) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período que va del 1 de enero al 31 de diciembre de 2013 («el período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde el 1 de enero de 2010 hasta el final del período de investigación («el período considerado»).

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto afectado

- (26) El producto afectado lo constituyen productos planos de acero inoxidable, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), en la actualidad clasificados en los códigos NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 y 7220 20 89, y originarios de la RPC y Taiwán («el producto afectado»).
- (27) Los productos planos de acero inoxidable laminados en frío se utilizan en una amplia gama de aplicaciones, por ejemplo en la producción de aparatos domésticos (como puede ser el interior de las lavadoras y los lavavajillas), tubos soldados y productos sanitarios, así como en la industria del procesamiento de alimentos y en la industria del automóvil.
- (28) La investigación puso de manifiesto que los diferentes tipos del producto afectado comparten las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y se utilizan básicamente para los mismos fines.

2.2. Producto similar

- (29) Se determinó que los productos planos de acero inoxidable laminados en frío fabricados y vendidos en la Unión por la industria de la Unión y los productos planos de acero inoxidable laminados en frío fabricados y vendidos en los países afectados y en el país análogo poseen, en esencia, las mismas características físicas, químicas y técnicas y los mismos usos básicos que los productos planos de acero inoxidable laminados en frío fabricados en los países afectados y vendidos para su exportación a la Unión. Se considera, por tanto, que son productos similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

2.3. Alegaciones relativas a la definición del producto

- (30) Las partes interesadas alegaron que algunos tipos de productos (incluidas las bandas estrechas y de precisión) debían excluirse del ámbito de la investigación, ya que los productores de la Unión no pueden abastecer plenamente a estos segmentos del mercado. Sin embargo, la industria de la Unión aportó pruebas de que sí es capaz de abastecer plenamente a estos segmentos del mercado.

- (31) Por lo que se refiere a las bandas de precisión, las mismas partes argumentaron además que la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea había decidido excluir este tipo de producto del mercado de productos de referencia en su análisis del asunto de fusión Outokumpu/Inoxum⁽¹⁾. Sin embargo, la definición del mercado en un asunto de fusión se centra en la sustitución en cuanto a la demanda y a la oferta. En un caso de antidumping, el mercado se define en función de las características físicas del producto investigado. Por lo tanto, en un caso de antidumping, los tipos de producto pueden ser diferentes en relación con determinados parámetros (anchura, tolerancias o propiedades mecánicas). Además, este tipo de producto formó parte de la investigación desde su inicio, pues ya en el ejercicio de legitimación se entró en contacto con los productores de bandas de precisión de la Unión.
- (32) Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación y mantuvo sin cambios la definición del producto de la investigación.

3. DUMPING

3.1. RPC

3.1.1. Valor normal

3.1.1.1. TEM

- (33) Con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, la Comisión determina el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 1 a 6, del citado Reglamento con respecto a los productores exportadores de la RPC que reclamen el TEM y demuestren que cumplen los criterios del artículo 2, apartado 7, letra c), de dicho Reglamento, de modo que se les pueda conceder ese trato.
- (34) Para determinar si se cumplían los criterios del artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base, la Comisión pidió a los productores exportadores afectados que aportaran la información necesaria rellenando el formulario de solicitud del TEM. Ninguno de ellos solicitó el TEM.

3.1.1.2. País análogo

- (35) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal se determinó a partir del precio o del valor calculado en un tercer país de economía de mercado, en el caso de los productores exportadores a los que no se concedió el TEM. Para ello hubo que seleccionar un país análogo.
- (36) En el anuncio de inicio, la Comisión informó a las partes interesadas de que tenía previsto elegir a los Estados Unidos como país análogo apropiado y las invitó a que presentaran sus observaciones.
- (37) La Comisión se puso en contacto con una serie de países análogos posibles (India, Sudáfrica, Corea del Sur, Taiwán y Estados Unidos) y, basándose en la información recibida, pidió a treinta y dos productores del producto similar conocidos de Sudáfrica, Corea del Sur y los Estados Unidos que facilitaran información. No se recibió información sobre los productores de la India, por lo que este país no pudo considerarse un posible país análogo. Taiwán es objeto de la misma investigación y, por tanto, la información facilitada por los productores investigados se tomó en consideración para este fin.
- (38) Solo dos productores de los Estados Unidos respondieron al cuestionario de productores del país análogo. Así pues, la Comisión tuvo que elegir entre los Estados Unidos y Taiwán.
- (39) En los Estados Unidos hay por lo menos cuatro grandes productores del producto similar (de los cuales tres están integrados verticalmente), y la producción y el consumo totales son comparables a los de la RPC. En Taiwán hay un gran grupo de productores integrado verticalmente que es el que maneja el mercado, al margen de que existan unos pocos pequeños productores no integrados. El proceso de producción en los Estados Unidos es similar al de Taiwán y al menos al de algunos productores exportadores de la RPC. Las materias primas utilizadas en los Estados Unidos y en Taiwán son fundamentalmente las mismas. Existen derechos antidumping contra Japón, Corea del Sur y Taiwán en los Estados Unidos, y contra la RPC y Corea del Sur en Taiwán. Sin embargo, las importaciones del producto similar en los Estados Unidos y en Taiwán son considerables y representaron en torno al 17 % y el 37 %, respectivamente, de su consumo total durante el período de investigación. Entre los principales países que exportan a los Estados Unidos están México, la RPC, Taiwán, Francia, Finlandia, Japón y Alemania, y entre los que exportan a Taiwán están la RPC, Corea del Sur, Japón, Finlandia y Vietnam.

(1) COMP/M.6471.

- (40) En estas circunstancias, se considera que los Estados Unidos son más adecuados como país análogo por dos razones principales:
- i) mientras que el mercado de los Estados Unidos es muy competitivo, el mercado y los precios de los AILF en Taiwán están en gran medida manejados por un solo grupo de empresas;
 - ii) el mercado interno de Taiwán es mucho más pequeño que el de la RPC y los Estados Unidos.
- (41) Las partes interesadas se opusieron a la utilización de los Estados Unidos como país análogo sobre todo a causa de los procesos de producción y los tipos de materias primas, supuestamente diferentes, que se emplean en la producción. Alegaron que, a este respecto, Taiwán, que también es objeto de la presente investigación, sería un país análogo más apropiado que los Estados Unidos.
- (42) En esta fase, la Comisión llegó a la conclusión de que los Estados Unidos constituyen un país análogo apropiado con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

3.1.1.3. Valor normal (país análogo)

- (43) La información facilitada por los productores que cooperaron en el país análogo se tomó como base para determinar el valor normal correspondiente a los productores exportadores a los que no se concedió el TEM, con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.
- (44) La Comisión examinó primero si el volumen total de ventas interiores de los dos productores exportadores cooperantes del país análogo era representativo, de acuerdo con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas interiores son representativas si el volumen total de ventas interiores del producto similar a clientes independientes del mercado interno representa por lo menos el 5 % del volumen total de ventas de exportación a la Unión del producto afectado de cada productor exportador chino incluido en la muestra durante el período de investigación. Sobre esta base, las ventas totales del producto similar realizadas en el mercado interno del país análogo por los dos productores exportadores cooperantes eran representativas.
- (45) La Comisión identificó posteriormente los tipos de productos vendidos en el mercado interno que eran idénticos o comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Unión por los productores exportadores incluidos en la muestra.
- (46) A continuación, la Comisión determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado interno durante el período de investigación, a fin de decidir si se utilizaban las ventas interiores reales para el cálculo del valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (47) El valor normal se basa en el precio interior real por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, si:
- i) el volumen de ventas del tipo de producto, vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado, representó más del 80 % del volumen total de ventas de este tipo de producto, y
 - ii) el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto fue igual o superior al coste unitario de producción.
- (48) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas interiores de ese tipo de producto durante el período de investigación. La Comisión tomó en consideración todas las operaciones anotadas como ventas interiores, pues no había razón para dudar de que estuvieran destinadas al consumo en el mercado interno.
- (49) El valor normal es el precio interior real por tipo de producto únicamente de las ventas interiores rentables durante el período de investigación si:
- i) el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 %, o menos, del volumen total de ventas de este tipo, o
 - ii) el precio medio ponderado de este tipo de producto es inferior al coste unitario de producción.

3.1.2. Precio de exportación

- (50) Los productores exportadores incluidos en la muestra vendieron para la exportación a la Unión directamente a clientes independientes o, en el caso de un productor exportador, a través de una empresa vinculada que actuaba como importador.

- (51) Si los productores exportadores vendieron el producto afectado para su exportación directamente a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación se fijó sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos por el producto afectado vendido para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (52) Si los productores exportadores vendieron el producto afectado para su exportación a la Unión a través de una empresa vinculada que actuaba como importador, el precio de exportación se fijó sobre la base del precio al que el producto importado se revendió por primera vez a clientes independientes de la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En el presente caso se realizaron ajustes en el precio correspondientes a todos los costes soportados entre la importación y la reventa —incluidos los gastos de venta, generales y administrativos— y a los beneficios acumulados.

3.1.3. Comparación

- (53) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores incluidos en la muestra sobre la base del precio franco fábrica.
- (54) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación equitativa, la Comisión ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se hicieron ajustes correspondientes a los costes de transporte, de seguros y de manipulación y carga, a los costes accesorios y a los costes de embalaje, de créditos y de tasas y comisiones bancarias.

3.1.4. Márgenes de dumping

- (55) Por lo que se refiere a los productores exportadores incluidos en la muestra, la Comisión comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar en el país análogo (véanse los considerandos 43 a 49) con el precio de exportación medio ponderado del tipo del producto afectado correspondiente, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (56) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes de dumping medios ponderados provisionales, expresados como porcentaje del precio cif (coste, seguro y flete) en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Cuadro 1

Márgenes de dumping, RPC

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
Grupo Baosteel: Baosteel Stainless Steel Co., Ltd; Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd	34,9
Grupo TISCO: Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd; Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd	29,2

- (57) Para los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra, la Comisión calculó el margen medio ponderado de dumping, de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. Por lo tanto, ese margen se ha establecido a partir de la media ponderada de los márgenes de dumping de los productores exportadores incluidos en la muestra.
- (58) Sobre esta base, el margen de dumping provisional de los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra es del 30,0 %.
- (59) En relación con los demás productores exportadores del país afectado, la Comisión estableció el margen de dumping sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Con este fin, la Comisión determinó el nivel de cooperación de los productores exportadores. El nivel de cooperación es el volumen de exportaciones a la Unión de los productores exportadores cooperantes, expresado como porcentaje del volumen total de exportaciones —tal como se indica en las estadísticas de importaciones de Eurostat— del país afectado a la Unión.
- (60) Considerándose elevado el nivel de cooperación así definido, la Comisión decidió basar el margen de dumping residual en el nivel de la empresa incluida en la muestra con el margen de dumping más alto.

- (61) Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Cuadro 2

Márgenes de dumping, RPC

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
Grupo Baosteel: Baosteel Stainless Steel Co., Ltd; Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd	34,9
Grupo TISCO: Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd; Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd	29,2
Otras empresas cooperantes	30,0
Las demás empresas	34,9

3.2. **Taiwán**3.2.1. *Valor normal*

- (62) La Comisión examinó primero si el volumen total de ventas interiores de cada productor exportador investigado era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. La Comisión consideró «productores exportadores investigados» a los productores exportadores incluidos en la muestra y a un productor exportador al que se concedió el examen individual. Las ventas interiores se consideran representativas si el volumen total de ventas interiores del producto similar a clientes independientes en el mercado interno realizadas por el productor exportador representó al menos el 5 % de su volumen total de ventas de exportación del producto afectado a la Unión durante el período de investigación.
- (63) La Comisión constató que las ventas interiores comunicadas por los productores exportadores investigados incluían cantidades significativas de ventas del producto similar a distribuidores, que luego lo exportaban. Un cálculo basado en los datos de producción disponibles de las empresas cooperantes y en las estadísticas de importaciones y exportaciones del producto similar en Taiwán confirmó que las ventas interiores indicadas por los productores exportadores cooperantes incluían en torno a un 50 % de ventas de exportación indirectas no destinadas al consumo en el mercado interno.
- (64) Además, la Comisión descubrió que existía un sistema de descuentos en el mercado interno de Taiwán. Uno de los productores exportadores incluidos en la muestra explicó que este sistema se inventó para ofrecer incentivos a los centros de servicio locales (distribuidores) que exportaban luego sus productos de acero. Como los precios que fijan en el mercado interno los dos principales productores, incluidos los descuentos, se comunican mensualmente a todos los distribuidores, incluso en ausencia de descuentos concedidos por otros productores a sus clientes, la fijación de precios para las mercancías que acaban en el mercado interno y para las que son exportadas estuvo muy influenciada por el sistema de precios existente en Taiwán.
- (65) A la luz de las conclusiones extraídas de las inspecciones *in situ*, se pidió a tres de los productores exportadores que volvieran a examinar las ventas en el mercado interno de Taiwán que habían comunicado y que suprimieran todas las ventas no destinadas al consumo en el mercado interno. Sin embargo, solo confirmaron que no tenían conocimiento del destino final del producto similar que vendían a sus clientes.
- (66) Como se ha explicado en el considerando 63, y a fin de garantizar que el valor normal se basara exclusivamente en precios fijados para el consumo en el mercado interno, la Comisión adoptó un planteamiento conservador para calcular el dumping provisional utilizando las ventas indicadas a usuarios finales de Taiwán. La Comisión consideró usuario final a todo agente que transformara el producto similar en otro producto que ya no fuera el producto similar. Las ventas a distribuidores o comerciantes se excluyeron de las ventas internas, ya que, en el transcurso de la investigación, la Comisión descubrió que uno de los principales distribuidores de Taiwán, que adquirió una gran cantidad del producto similar indicada como ventas interiores por sus proveedores, exportó la mayor parte de la cantidad adquirida.
- (67) Sobre esta base, las ventas totales de cada productor exportador investigado del producto similar en el mercado interno eran representativas.

- (68) La Comisión identificó posteriormente los tipos de productos vendidos en el mercado interno que eran idénticos o comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Unión por los productores exportadores investigados con ventas interiores representativas.
- (69) La Comisión examinó seguidamente si los tipos de productos vendidos por los productores exportadores investigados en su mercado interno eran representativos con respecto a los tipos de productos vendidos para la exportación a la Unión Europea, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo de producto son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el período de investigación representa por lo menos el 5 % del volumen total de ventas del tipo de producto idéntico o comparable para su exportación a la Unión.
- (70) A continuación, la Comisión determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado interno durante el período de investigación, a fin de decidir si se utilizaban las ventas interiores reales para el cálculo del valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (71) El valor normal se basa en el precio interior real por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, si:
- i) el volumen de ventas del tipo de producto, vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado, representó más del 80 % del volumen total de ventas de este tipo de producto, y
 - ii) el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto fue igual o superior al coste unitario de producción.
- (72) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas interiores de ese tipo de producto durante el período de investigación.
- (73) El valor normal es el precio interior real por tipo de producto únicamente de las ventas interiores rentables durante el período de investigación si:
- i) el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 %, o menos, del volumen total de ventas de este tipo, o
 - ii) el precio medio ponderado de este tipo de producto es inferior al coste unitario de producción.
- (74) El análisis de las ventas interiores puso de manifiesto que, con respecto a algunos tipos de productos, parte de esas ventas fueron rentables y que el precio de venta medio ponderado fue superior al coste de producción. En consecuencia, el valor normal se calculó como la media ponderada de los precios de todas las ventas interiores durante el período de investigación, si se cumplían las condiciones establecidas en el considerando 71, o como la media ponderada únicamente de las ventas rentables, si no se cumplían dichas condiciones. Cuando no hubo ventas de ciertos tipos de productos del producto similar o estas fueron insuficientes, o cuando no se constataron ventas en el curso de operaciones comerciales normales, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (75) El valor normal se calculó añadiendo lo siguiente al coste medio de producción del producto similar, durante el período de investigación, de los productores exportadores investigados:
- i) la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos en los que incurrieron los productores exportadores investigados con las ventas interiores del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación, y
 - ii) el beneficio medio ponderado obtenido por los productores exportadores investigados con las ventas interiores del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación.
- (76) En el caso de uno de los productores exportadores investigados, se ajustó el coste de producción. Puesto que un volumen considerable de los insumos utilizados en la producción del producto similar fue también suministrado por un proveedor vinculado, la Comisión sustituyó el coste de la adquisición de estos insumos por el coste de producción de los insumos soportado por el productor exportador investigado.
- (77) En relación con ese mismo productor exportador, la Comisión también constató que se había duplicado un ajuste del valor de chatarra, ya que el volumen de los insumos convertidos en productos acabados se había contabilizado neto de chatarra. Por consiguiente, la Comisión no accedió a que se dedujera el valor de chatarra del coste de producción del producto acabado.

- (78) Con respecto a los tipos de productos no vendidos en cantidades representativas en el mercado interno, se añadieron los gastos medios de venta, generales y administrativos y el beneficio medio de las operaciones comerciales normales en el mercado interno. En relación con los tipos de productos sin ventas en el mercado interno, o en los casos en que no se constataron ventas en el curso de operaciones comerciales normales, se añadió la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos y del beneficio de todas las operaciones comerciales normales en el mercado interno.

3.2.2. Precio de exportación

- (79) Los productores exportadores investigados vendieron el producto afectado para su exportación bien directamente a clientes independientes de la Unión, bien a través de distribuidores independientes de Taiwán. Por lo tanto, el precio de exportación se determinó sobre la base de los precios realmente pagados o pagaderos, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.2.3. Comparación

- (80) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores investigados sobre la base del precio franco fábrica.
- (81) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación equitativa, la Comisión ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se hicieron ajustes correspondientes a los costes de transporte, de seguros y de manipulación y carga, a los costes accesorios y a los costes de embalaje, de créditos y de tasas y comisiones bancarias.
- (82) Los productores exportadores incluidos en la muestra no utilizaron los tipos de cambio de divisas que se les proporcionaron en los cuestionarios antidumping enviados antes de las inspecciones *in situ*. Por lo tanto, la Comisión volvió a calcular los valores de las operaciones utilizando los tipos indicados en los cuestionarios.

3.2.4. Márgenes de dumping

- (83) En relación con los productores exportadores investigados, incluidas dos empresas vinculadas incluidas en la muestra y otra a la que se concedió un examen individual, la Comisión comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo correspondiente del producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (84) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes de dumping medios ponderados provisionales, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Cuadro 3

Márgenes de dumping, Taiwán

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
Chia Far Industrial Factory Co., Ltd (examen individual)	12,0
Tang Eng Iron Works Co., Ltd y Yieh United Steel Corporation	10,9

- (85) Para los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra, la Comisión calculó el margen medio ponderado de dumping, de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. Por lo tanto, el margen se estableció a partir de los márgenes de dumping de los productores exportadores incluidos en la muestra.
- (86) Sobre esta base, el margen de dumping provisional de los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra es del 10,9 %.

- (87) En relación con las demás empresas del país afectado, la Comisión estableció el margen de dumping sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Con este fin, la Comisión determinó el nivel de cooperación. El nivel de cooperación es el volumen de las exportaciones a la Unión de las empresas cooperantes, expresado como porcentaje del volumen total de exportaciones —tal como se indica en las estadísticas de importaciones de Eurostat— del país afectado a la Unión.
- (88) Considerándose elevado el nivel de cooperación en este caso, la Comisión decidió basar el margen de dumping residual en el nivel de la empresa con el margen de dumping más alto.
- (89) Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Cuadro 4

Márgenes de dumping, Taiwán

Empresa	Margen de dumping provisional (%)
Chia Far Industrial Factory Co., Ltd	12,0
Tang Eng Iron Works Co., Ltd y Yieh United Steel Corporation	10,9
Otras empresas cooperantes	10,9
Las demás empresas	12,0

4. PERJUICIO**4.1. Definición de la industria de la Unión y de la producción de la Unión**

- (90) Durante el período de investigación, nueve productores conocidos fabricaron el producto similar en la Unión. Estos productores constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.
- (91) La producción total de la Unión durante el período de investigación se estableció en más de 3 millones de toneladas. La Comisión estableció esa cifra basándose en toda la información disponible sobre la industria de la Unión, en particular la información recogida de los productores incluidos en la muestra y los datos de la denuncia, por lo que respecta a los demás productores de la Unión. El mayor productor de la Unión ni cooperó ni presentó objeciones a la denuncia. Cooperaron en la investigación seis productores de la Unión, que representaban aproximadamente el 55 % de las ventas y la producción de la Unión. Como se ha indicado en el considerando 8, para la muestra se seleccionaron cuatro productores de la Unión, que representaban en torno al 50 % de la producción total del producto similar en la Unión.
- (92) Las partes interesadas argumentaron que uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra debería ser excluido de la definición de industria de la Unión, ya que importaba cantidades significativas del producto afectado. Sin embargo, las importaciones del productor de la Unión procedentes de los países afectados representaban menos del 5 % de las importaciones totales del producto afectado, y menos del 2 % de su volumen de ventas en la Unión. Sobre esta base, se mantiene en esta fase que este productor de la Unión formaba parte de la industria de la Unión.
- (93) Las partes interesadas argumentaron que el hecho de que el mayor productor de la Unión no estuviera incluido en la muestra hacía que esta no fuera representativa. Como ya se ha indicado, los cuatro productores de la Unión incluidos en la muestra representaban alrededor del 50 % de la producción total del producto similar de la Unión. La Comisión concluyó, por tanto, que la muestra era representativa. En cualquier caso, el mayor productor no se manifestó.

4.2. Consumo de la Unión

- (94) La Comisión estableció el consumo de la Unión basándose en los volúmenes de ventas de la producción propia de la industria de la Unión recabados de los productores incluidos en la muestra, los datos de la denuncia, por lo que respecta a los demás productores de la Unión, y los datos de los volúmenes de importación en el mercado de la Unión obtenidos de las estadísticas de Eurostat.

- (95) El consumo de la Unión evolucionó como sigue:

Cuadro 5

Consumo de la Unión

	2010	2011	2012	Período de investigación
Consumo de la Unión (toneladas)	3 161 737	3 250 977	3 256 438	3 300 127
Índice	100	103	103	104

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra, denuncia y Eurostat.

- (96) El consumo de la Unión aumentó continuamente un 4 % durante el período considerado.

4.3. Importaciones procedentes de los países afectados

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

- (97) La Comisión examinó si las importaciones del producto afectado originario de los países afectados debían evaluarse acumulativamente, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
- (98) El margen de dumping establecido en relación con las importaciones procedentes de la RPC y Taiwán estaba por encima del umbral *de minimis* fijado en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base. El volumen de las importaciones procedentes de cada uno de los países afectados no era insignificante a tenor del artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base. Las cuotas de mercado durante el período de investigación fueron del 5,1 % en el caso de Taiwán y del 4,3 % en el caso de la RPC.
- (99) Las condiciones de competencia entre las importaciones objeto de dumping procedentes de la RPC y Taiwán y el producto similar fueron similares. Concretamente, los productos importados compitieron entre sí y con el producto similar producido en la Unión, ya que todos los productos cumplen las mismas normas mundiales y son, por tanto, intercambiables. Además, se venden a través de los mismos canales de venta y a categorías similares de clientes.
- (100) La Taiwan Steel & Iron Industries Association (Asociación de industrias del hierro y el acero de Taiwán) sostuvo que la Comisión no debía evaluar acumulativamente los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de la RPC y Taiwán. Alegó que, si bien es cierto que los AILF pueden considerarse similares en el sentido del Reglamento de base, las ventas taiwanesas en el mercado de la Unión no tienen las mismas condiciones de competencia que las importaciones chinas. Se diferenciarían principalmente por lo que respecta a los tipos y la calidad, que sería mayor en el caso de los productos taiwaneses.
- (101) La alegación relativa a la diferencia de tipos solo se refiere a productos especiales que representan menos del 1 % de las importaciones. Además, todos los productos (de la UE, chinos y taiwaneses) cumplen las mismas normas a escala mundial, y no se presentaron alegaciones en las que se cuantificaran diferencias en cuanto a las propiedades físicas entre el producto similar producido en la Unión y las importaciones, con lo que este argumento quedaba sin fundamento. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.
- (102) Así pues, se cumplían todos los criterios del artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base y las importaciones procedentes de la RPC y Taiwán se examinaron acumulativamente a efectos de la determinación del perjuicio.

4.3.2. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados

- (103) La Comisión estableció el volumen de las importaciones basándose en el volumen de importaciones obtenido de las estadísticas de Eurostat. La cuota de mercado de las importaciones se determinó sobre la misma base.
- (104) Las importaciones en la Unión procedentes de los países afectados evolucionaron como sigue:

Cuadro 6

Volumen de las importaciones y cuota de mercado

	2010	2011	2012	Período de investigación
Volumen de las importaciones procedentes de la RPC (toneladas)	56 477	95 876	87 759	143 420
<i>Índice</i>	100	170	155	254
Cuota de mercado (%)	1,8	2,9	2,7	4,3
<i>Índice</i>	100	165	151	243
Volumen de las importaciones procedentes de Taiwán (toneladas)	127 664	173 968	132 392	169 097
<i>Índice</i>	100	136	104	132
Cuota de mercado (%)	4,0	5,4	4,1	5,1
<i>Índice</i>	100	133	101	127
Volumen de las importaciones procedentes de los países afectados (toneladas)	184 140	269 845	220 151	312 517
<i>Índice</i>	100	147	120	170
Cuota de mercado (%)	5,8	8,3	6,8	9,5
<i>Índice</i>	100	143	116	163

Fuente: Eurostat.

- (105) Las importaciones acumuladas procedentes de los países afectados aumentaron un 70 %, de 184 140 toneladas a 312 517, entre 2010 y el período de investigación. Las importaciones se incrementaron de manera constante a lo largo del período considerado, con excepción de 2012, año en que los volúmenes de importación fueron más altos que en 2010, pero más bajos que en 2011.
- (106) La cuota de mercado acumulativa aumentó un 63 %, del 5,8 % al 9,5 %, durante el período considerado. De modo similar al volumen de importación, la cuota de mercado aumentó constantemente a lo largo del período considerado, con excepción de 2012.

4.3.3. Precios de las importaciones procedentes de los países afectados y subcotización de precios

- (107) La Comisión estableció los precios de las importaciones basándose en el valor y el volumen de las importaciones obtenidos de las estadísticas de Eurostat. La subcotización de precios de las importaciones se estableció sobre la base de las respuestas al cuestionario presentadas por los productores de la Unión incluidos en la muestra, los productores exportadores incluidos en la muestra y el productor exportador al que se concedió el examen individual, según se indica en el considerando 17.

- (108) El precio medio ponderado de las importaciones en la Unión procedentes de los países afectados evolucionó como sigue:

Cuadro 7

Precios de importación

	2010	2011	2012	Período de investigación
RPC (EUR/tonelada)	2 175	2 280	2 253	2 008
Índice	100	105	104	92
Taiwán (EUR/tonelada)	2 268	2 414	2 143	1 897
Índice	100	106	94	84
Países afectados (EUR/tonelada)	2 239	2 366	2 187	1 948
Índice	100	106	98	87

Fuente: Eurostat.

- (109) Los precios de importación de la RPC y Taiwán aumentaron inicialmente 6 puntos porcentuales entre 2010 y 2011. Posteriormente disminuyeron 19 puntos porcentuales, con una disminución global del 13 %. Los precios de las importaciones procedentes de la RPC y Taiwán siguieron una tendencia similar, con excepción de 2012, año en que aún se observaron precios comparativamente elevados en el caso de la RPC, aunque ya fueron comparativamente bajos en el caso de Taiwán. Los precios siguieron disminuyendo en el caso de ambos países entre 2012 y el período de investigación.
- (110) La Comisión determinó la subcotización de precios durante el período de investigación comparando:
- los precios de venta medios ponderados por tipo de producto de los productores de la Unión incluidos en la muestra cobrados a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al nivel franco fábrica, y
 - los correspondientes precios medios ponderados por tipo de producto de las importaciones de los productores chinos y taiwaneses investigados cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos sobre la base cif, con los ajustes oportunos correspondientes a los costes posteriores a la importación.
- (111) La comparación de precios se hizo tipo por tipo en relación con operaciones debidamente ajustadas en caso necesario, y tras deducirse los descuentos, las comisiones y los costes de entrega. El resultado de la comparación se expresó como porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación. La comparación puso de manifiesto un margen de subcotización medio ponderado del 9,6 % al 11,3 % en relación con las importaciones procedentes de los países afectados en el mercado de la Unión.
- (112) La investigación demostró que los productores exportadores venden casi exclusivamente a distribuidores independientes o centros de servicio de acero, mientras que la industria de la Unión vendió a distribuidores, centros de servicio de acero y usuarios finales. Sin embargo, la investigación no demostró que esta diferencia de fase comercial tuviera una repercusión sobre los precios. Por el contrario, los distribuidores independientes y los centros de servicio de acero alegaron que no obtienen de los productores de la Unión condiciones de venta más favorables que los usuarios.

4.4. Situación económica de la industria de la Unión

4.4.1. Observaciones generales

- (113) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping 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.

- (114) Como se indica en el considerando 8, se utilizó el muestreo para determinar el posible perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Cuatro productores fueron incluidos en la muestra.
- (115) Para la determinación del perjuicio, la Comisión distinguió entre indicadores de perjuicio macroeconómicos y microeconómicos. La Comisión evaluó los indicadores macroeconómicos basándose en los datos recabados de los productores incluidos en la muestra y en los datos de la denuncia, por lo que respecta a los demás productores de la Unión. Los datos se referían a todos los productores de la Unión. La Comisión evaluó los indicadores microeconómicos basándose en los datos contenidos en las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Los datos se referían a los productores de la Unión incluidos en la muestra. Se consideró que estos dos grupos de datos eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.
- (116) Los indicadores macroeconómicos son: producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad y magnitud del margen de dumping.
- (117) Los indicadores microeconómicos son: precios unitarios medios, coste unitario, costes laborales, existencias, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital.
- (118) Las partes interesadas argumentaron que para evaluar el perjuicio deberían utilizarse sistemáticamente los datos de los productores de la Unión incluidos en la muestra, en lugar de dividir los indicadores en indicadores macroeconómicos e indicadores microeconómicos. Adujeron que el análisis separado de los indicadores macroeconómicos y microeconómicos era susceptible de manipulación por el denunciante, pues este podía guiar la recogida de datos al nivel macroeconómico, ya que la decisión de si un indicador concreto era microeconómico o macroeconómico se basaba en la disponibilidad de información.
- (119) La Comisión estableció y analizó los indicadores macroeconómicos según se hallaron a escala de la Unión, y no solo a escala de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Se considera que, en lo que se refiere a los indicadores macroeconómicos, los datos completos de la industria de la Unión en su conjunto, que incluyen también los datos de las empresas incluidas en la muestra, reflejan mejor la situación durante el período considerado que los datos de solo una parte de la industria.
- (120) Los datos facilitados por el denunciante para la evaluación de los indicadores macroeconómicos se consideraron exactos y fiables. La validez de los datos se cotejó con la información facilitada por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Si, por ejemplo, en el análisis del perjuicio se utilizaran sistemáticamente solo los datos facilitados por los productores de la Unión incluidos en la muestra, se obtendría una imagen más negativa de los indicadores macroeconómicos. No había motivos para establecer que el denunciante hubiera omitido intencionalmente información para manipular el análisis del perjuicio. Por lo tanto, no hay razón para no tener en cuenta la información aportada por el denunciante en relación con los indicadores macroeconómicos. Así pues, no es aceptable el argumento de que el análisis de todos los indicadores de perjuicio debería limitarse únicamente a la información presentada por los productores de la Unión incluidos en la muestra.

4.4.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (121) Durante el período considerado, la producción, la capacidad de producción (en cuanto a laminado en frío) y la utilización de la capacidad totales de la Unión evolucionaron como sigue:

Cuadro 8

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2010	2011	2012	Período de investigación
Volumen de producción (toneladas)	3 195 908	3 159 359	3 222 857	3 036 688
<i>Índice</i>	100	99	101	95
Capacidad de producción (toneladas)	4 174 027	4 261 161	4 284 261	4 330 161
<i>Índice</i>	100	102	103	104

	2010	2011	2012	Período de investigación
Utilización de la capacidad (%)	77	74	75	70
Índice	100	97	98	92

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra y denuncia.

- (122) El volumen de producción se mantuvo estable entre 2010 y 2012. Entre 2012 y el período de investigación, el volumen de producción disminuyó significativamente, 6 puntos porcentuales, con una disminución global del 5 % a pesar de la estabilidad de la demanda.
- (123) Al mismo tiempo, la capacidad de producción aumentó moderadamente un 4 % en el período considerado. El ligero incremento de la capacidad de producción podría atribuirse a una mejor utilización de la maquinaria merced a los programas de eficiencia llevados a cabo por la industria de la Unión.
- (124) En consecuencia, la utilización de la capacidad se redujo un 8 % durante el período considerado. Es sabido que, en la industria de los ALF, no puede lograrse y mantenerse a largo plazo una utilización de la capacidad del 100 %. Sin embargo, la utilización de la capacidad lograda por la industria de la Unión durante el período considerado está muy por debajo de la utilización de la capacidad superior al 90 % que se considera alcanzable en un nivel de producción sostenible a largo plazo. Además, dado que la diferencia entre la capacidad de producción y el nivel de producción sostenible a largo plazo es de importancia menor, no puede haber influido en la tendencia a la baja mostrada por la industria de la Unión.

4.4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (125) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión evolucionaron como sigue:

Cuadro 9

Volumen de ventas y cuota de mercado

	2010	2011	2012	Período de investigación
Volumen de ventas en el mercado de la Unión (toneladas)	2 641 033	2 637 819	2 732 237	2 631 508
Índice	100	100	103	100
Cuota de mercado (%)	84	81	84	80
Índice	100	97	100	95

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra y denuncia.

- (126) El volumen de ventas de la industria de la Unión se mantuvo estable durante todo el período considerado, con un ligero incremento en 2012.
- (127) Puesto que el consumo de la Unión aumentó durante el período considerado, como se indica en el considerando 96, los volúmenes de ventas relativamente estables condujeron a una disminución del 5 % en la cuota de mercado de la industria de la Unión durante todo ese período. Igual que con respecto al volumen de ventas, el año 2012 presentó una imagen más positiva.

4.4.2.3. Crecimiento

- (128) Como se ha indicado, el volumen de ventas de la industria de la Unión permaneció bastante estable durante el período considerado, en un mercado en crecimiento. Al mismo tiempo, las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron notablemente. En consecuencia, el crecimiento del mercado de aproximadamente 140 000 toneladas durante el período considerado benefició casi exclusivamente a las importaciones procedentes de los países afectados, que aumentaron su volumen en torno a 128 000 toneladas durante el mismo período. Por lo tanto, la industria de la Unión no pudo beneficiarse en absoluto del crecimiento del mercado.

4.4.2.4. Empleo y productividad

(129) En el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron como sigue:

Cuadro 10

Empleo y productividad

	2010	2011	2012	Período de investigación
Número de empleados	13 223	12 978	12 471	11 820
Índice	100	98	94	89
Productividad (toneladas/empleado)	242	235	258	257
Índice	100	97	107	106

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra y denuncia.

- (130) El número de empleados de la industria de la Unión disminuyó 2 puntos porcentuales en 2011, otros 4 puntos porcentuales en 2012 y otros 5 puntos porcentuales en el período de investigación, lo que pone claramente de manifiesto una tendencia a la baja. La reducción de plantilla podría atribuirse a la aplicación de diversos planes de «eficiencia» por parte de los productores de la Unión y a la disminución del volumen de producción.
- (131) La industria de los AILF se considera en general una industria que requiere mucho capital. Sin embargo, la cantidad de empleo que proporciona la industria de la Unión es significativa. Además, los costes de la mano de obra son el segundo factor de coste más importante después de las materias primas, y representan por término medio entre el 10 % y el 15 % de los costes totales. El empleo es, por tanto, un indicador de perjuicio pertinente para esta industria.
- (132) La productividad de la industria de la Unión se redujo ligeramente, 3 puntos porcentuales, en 2011, aumentó 10 puntos porcentuales en 2012 y volvió a disminuir 1 punto porcentual en el período de investigación. En general, en el período considerado aumentó 6 puntos porcentuales, pasando de 242 toneladas por empleado a 257 toneladas por empleado, a pesar del número decreciente de empleados, lo cual pone de manifiesto una mayor eficiencia.

4.4.2.5. Magnitud del margen de dumping y recuperación de prácticas de dumping anteriores

- (133) Todos los márgenes de dumping estuvieron muy por encima del nivel *de minimis*. Los márgenes reales de dumping tuvieron un impacto fundamental en la industria de la Unión, dado el volumen y los precios de las importaciones procedentes de los países afectados.
- (134) Esta es la segunda investigación antidumping relacionada con el producto afectado. Las importaciones del mismo producto originario de la RPC, Corea del Sur y Taiwán ya fueron objeto de una investigación en el período 2008-2009 ⁽¹⁾. A pesar de que esa investigación no dio lugar a la imposición de medidas antidumping, ya entonces estableció provisionalmente la existencia de dumping ⁽²⁾.

4.4.3. Indicadores microeconómicos

4.4.3.1. Precios y factores que inciden en los precios

- (135) Las medias ponderadas de los precios unitarios de venta cobrados por los productores de la Unión incluidos en la muestra a clientes no vinculados de la Unión evolucionaron en el período considerado como sigue:

⁽¹⁾ Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de la República Popular China, la República de Corea y Taiwán (DO C 29 de 1.2.2008, p. 13).

⁽²⁾ Decisión 2009/327/CE de la Comisión, de 16 de abril de 2009, por la que se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de la República Popular China, la República de Corea y Taiwán (DO L 98 de 17.4.2009, p. 39).

Cuadro 11

Precios de venta en la Unión

	2010	2011	2012	Período de investigación
Precio unitario de venta medio en la Unión (EUR/tonelada)	2 428	2 572	2 358	2 159
Índice	100	106	97	89
Coste unitario de producción (EUR/tonelada)	2 247	2 345	2 149	1 939
Índice	100	104	96	86

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (136) Los precios de venta de los productores de la Unión incluidos en la muestra cobrados a clientes no vinculados disminuyeron un 11 % durante el período considerado. Mientras que en 2011 los precios aumentaron un 6 %, disminuyeron después 17 puntos porcentuales hasta el final del período considerado.
- (137) El coste unitario de producción de la producción total de AILF (incluidos los productos finalmente exportados) siguió en gran medida la tendencia de los precios de venta, disminuyendo un 14 % durante el período considerado. Sin embargo, los precios de venta y el coste unitario de producción no son directamente comparables, ya que existe un cierto desfase temporal entre la producción y la venta. Como el nivel medio de existencias de la industria de la Unión representaba alrededor del 15 % del volumen de negocios, existe un desfase temporal medio de casi dos meses entre la producción y la venta.
- (138) En general, tanto los costes de producción como los precios de venta dependen de la evolución de los costes de las materias primas, principalmente el cromo y el níquel. De hecho, los precios cobrados por la industria de la Unión siguen un mecanismo llamado de «suplemento de aleación». Según este mecanismo, los precios consisten en un «precio de base» fijo y un «suplemento de aleación» que varía en función de la composición química del tipo de acero y de las cotizaciones de las aleaciones en la Bolsa de Metales de Londres (LME, London Metal Exchange). Por lo tanto, los precios están vinculados al tipo de acero y a los costes correspondientes de las materias primas.
- (139) Las partes interesadas sugirieron que la tendencia en los precios de venta de la industria de la Unión debería analizarse excluyendo el «suplemento de aleación». Dado que la industria de la Unión no influye en el precio del níquel, las partes interesadas alegaron que la Comisión debería centrarse únicamente en el «precio de base».
- (140) El precio total consiste, de hecho, en el precio de base y el suplemento de aleación, y los clientes son normalmente conscientes de esta división. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que, en general, durante el período de investigación, estos dos elementos del precio no se indicaron por separado en la factura. En tales casos, en los documentos comerciales anteriores a la factura, como son el pedido o la confirmación del pedido, normalmente tampoco se indican estos dos elementos por separado.
- (141) Por lo tanto, la evolución del precio de base se analizó a partir de la información públicamente disponible presentada por las partes interesadas. Esta información muestra un desglose detallado del precio total cobrado por productos de base de tipo 304 ⁽¹⁾ en Alemania ⁽²⁾, con indicación del precio de base y el suplemento de aleación. Mientras que el suplemento de aleación fluctuó según la evolución de los costes de las materias primas, el precio de base se redujo de forma constante, en torno a un 20 %, durante el período considerado, pasando de aproximadamente 1 200 EUR/tonelada en 2010 a 1 000 EUR/tonelada en el período de investigación. Si bien la reducción puede no ser necesariamente representativa para todos los productos y para todos los productores de la Unión, su magnitud apoya la conclusión de que no solo el suplemento de aleación, sino también el precio de base siguieron una tendencia a la baja.

⁽¹⁾ Los aceros de tipo 304 y de tipo 304L, estrechamente relacionados, son los productos más comunes y representan más del 50 % de las ventas de la industria de la Unión.

⁽²⁾ Outokumpu, Informe anual 2013, p. 11 (gráfico).

4.4.3.2. Costes laborales

- (142) Los costes laborales medios de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron en el período considerado como sigue:

Cuadro 12

Costes laborales medios por empleado

	2010	2011	2012	Período de investigación
Costes laborales medios por empleado (EUR)	57 071	58 068	59 684	61 826
Índice	100	102	105	108

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (143) Los costes laborales medios por empleado aumentaron durante el período considerado y crecieron globalmente un 8 % entre 2010 y el período de investigación.

4.4.3.3. Existencias

- (144) Durante el período considerado, los niveles de existencias de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron como sigue:

Cuadro 13

Existencias

	2010	2011	2012	Período de investigación
Existencias al cierre (toneladas)	242 166	238 818	208 021	225 418
Índice	100	99	86	93
Existencias al cierre en porcentaje de la producción	15	16	14	15
Índice	100	103	90	99

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (145) El volumen de existencias permaneció bastante estable entre 2010 y 2011, disminuyó 13 puntos porcentuales en 2012 y aumentó ligeramente 7 puntos porcentuales en el período de investigación. En conjunto, descendió un 7 % durante el período considerado. Dado que la mayor parte de la producción se realiza por encargo, las existencias no son un indicador significativo en esta industria.

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

- (146) Durante el período considerado, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron como sigue:

Cuadro 14

Rentabilidad, flujo de caja, inversiones y rendimiento de las inversiones

	2010	2011	2012	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (% del volumen de ventas)	- 0,6	- 1,3	- 2,1	- 1,6

	2010	2011	2012	Período de investigación
<i>Índice</i>	- 100	- 214	- 330	- 253
Flujo de caja (millones EUR)	- 199	107	- 10	- 39
<i>Índice</i>	- 100	54	- 5	- 20
Inversiones (millones EUR)	1 504	1 375	1 279	1 244
<i>Índice</i>	100	91	85	83
Rendimiento de las inversiones (%)	- 1,2	- 2,9	- 4,3	- 3,1
<i>Índice</i>	- 100	- 246	- 370	- 269

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (147) La Comisión determinó la rentabilidad de los productores de la Unión incluidos en la muestra expresando el beneficio neto, antes de impuestos, obtenido con las ventas del producto similar a clientes no vinculados de la Unión como porcentaje del volumen de esas ventas. La rentabilidad de los productores incluidos en la muestra fue negativa durante todo el período considerado: disminuyó 1,5 puntos porcentuales entre 2010 y 2012 y se recuperó ligeramente durante el período de investigación, 0,5 puntos porcentuales, alcanzando un - 1,6 %. Como se explica en el considerando 141, la rentabilidad negativa se debió principalmente a una disminución constante del precio de base y no a las fluctuaciones de los precios de las materias primas, como el níquel.
- (148) El flujo de caja neto representa la capacidad de los productores de la Unión de autofinanciar sus actividades. El flujo de caja fue negativo en tres de los cuatro años considerados; mejoró en 2011, pero, a partir de entonces, comenzó de nuevo a descender. La mejora temporal de 2011 se debió en gran parte a una disminución significativa de las existencias de productos semiacabados.
- (149) Las inversiones mostraron una tendencia a la baja: en 2011 disminuyeron un 9 %, en 2012 un 6 % más, y un 2 % más en el período de investigación. En conjunto disminuyeron 17 puntos porcentuales durante el período considerado.
- (150) El rendimiento de las inversiones es el beneficio expresado en porcentaje de su valor contable neto. Fue negativo en los cuatro años considerados. Disminuyó un 146 % en 2011 y otro 124 % en 2012, alcanzando un - 3,1 % en el período de investigación.
- (151) La capacidad de reunir capital de los cuatro productores incluidos en la muestra resultó perjudicada, dado que, con sus cifras negativas de rentabilidad, no estaban en condiciones de obtener financiación de los bancos. Los productores tuvieron que utilizar fondos proporcionados por otras empresas del grupo.

4.4.4. Conclusión sobre el perjuicio

- (152) La mayoría de los indicadores de perjuicio de la industria de la Unión mostraron una tendencia negativa durante el período considerado. El volumen de producción disminuyó un 5 %, lo que dio lugar a un descenso de la utilización de la capacidad del 8 %. Los volúmenes de ventas estables en un mercado en crecimiento condujeron a una disminución de la cuota de mercado del 5 %. El empleo disminuyó un 11 %, mientras que los costes laborales aumentaron un 8 %. Las inversiones disminuyeron un 17 % y su rendimiento se mantuvo negativo durante todo el período considerado, con tendencia a empeorar.
- (153) Los únicos factores de perjuicio que mostraron claramente una tendencia ligeramente positiva fueron la capacidad de producción y la productividad. En cualquier caso, este aumento de la capacidad de producción está en consonancia con el aumento del consumo durante el período considerado. El aumento de la productividad fue consecuencia de la reducción del número de empleados.
- (154) Algunos factores de perjuicio, como la cuota de mercado, los precios de venta y el coste de producción, tuvieron una evolución temporalmente más positiva en 2011 o 2012 en comparación con el año anterior, y luego volvieron a disminuir. La rentabilidad fue negativa en los cuatro años, y el flujo de caja en tres de ellos.

- (155) Sobre la base de lo anterior, la Comisión concluyó en esta fase que la industria de la Unión había sufrido un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

- (156) De conformidad con el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión. De conformidad con el artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, examinó asimismo si hubo otros factores conocidos que pudieran haber perjudicado al mismo tiempo a la industria de la Unión. La Comisión se aseguró de que no se atribuyeran a las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados posibles perjuicios causados por otros factores. Estos factores son: las importaciones procedentes de otros terceros países, los resultados de la actividad exportadora de la industria de la Unión, el coste de la energía, el exceso de capacidad y la competencia dentro de la Unión.

5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (157) El consumo de la Unión aumentó un 4 % durante el período considerado, pero, al mismo tiempo, el volumen de las importaciones procedentes de los países afectados se incrementó un 70 %, mientras que la cuota de mercado de la industria de la Unión mostró una tendencia a la baja. Se determinó que el aumento de la cuota de mercado de las importaciones siguió un patrón correspondiente a la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión. El incremento de la cuota de mercado de las importaciones se ralentizó en 2012 y alcanzó su punto culminante en el período de investigación, mientras que la reducción de la cuota de mercado de la industria de la Unión también se ralentizó en 2012 para volver a intensificarse en el período de investigación. Queda claro, por tanto, que la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión estuvo en correlación con el aumento de las importaciones objeto de dumping.
- (158) Los precios de importación de los países afectados se redujeron un 13 % durante el período considerado. Los precios de la industria de la Unión disminuyeron un 11 % en el mismo período. Durante el período de investigación, las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados subcotizaron los precios de la industria de la Unión entre un 9,6 % y un 11,3 %, ejerciendo presión sobre los precios de la industria de la Unión. El comportamiento de los precios de las crecientes importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados no permitió a la industria de la Unión ni mantener su cuota de mercado ni ser rentable.
- (159) Las partes interesadas alegaron que los productos importados de los países afectados no compiten con los productos que vende la industria de la Unión. Según ellas, las importaciones procedentes de los países afectados consisten principalmente en productos delgados con un grosor inferior a 2 mm, mientras que los productos de grosor superior son suministrados principalmente por la industria de la Unión. Esta alegación no se ha visto confirmada por los hechos establecidos por la investigación. En efecto, los productores exportadores y la industria de la Unión venden tanto productos gruesos de grosor superior a 2 mm como productos más delgados. Además, por término medio, la proporción de productos gruesos frente a productos delgados es similar, en torno al 30-35 %, en el caso de la industria de la Unión y en el caso de los productores exportadores de los países afectados incluidos en la muestra.
- (160) Las partes interesadas alegaron que no había correlación entre el nivel y los precios de las importaciones procedentes de la RPC y la rentabilidad de la industria de la Unión. Hacían referencia, en particular, a la disminución de las importaciones y a la estabilidad de los precios de la RPC en el período 2011-2012, lo que, en su opinión, no podía haber provocado el descenso de los precios medios en el mercado de la Unión. Al mismo tiempo, las pérdidas de la industria de la Unión aumentaron y el volumen de ventas se mantuvo bastante estable.
- (161) Sin embargo, este análisis se centra de manera selectiva tan solo en dos años aislados, y no en la totalidad del período considerado. Al analizar la totalidad del período, quedó claro que el fuerte aumento de las importaciones objeto de dumping causó a la industria de la Unión no solo un deterioro de la rentabilidad, sino también una pérdida de cuota de mercado y un descenso de la producción, de la utilización de la capacidad, del empleo, de las inversiones y del rendimiento de estas. Aunque el año 2012 no siguió estrictamente la tendencia general, esta siguió siendo negativa. La finalidad de evaluar los indicadores de perjuicio durante un período de más de cuatro años es precisamente evitar llegar a conclusiones que se basen en factores aislados, de haberlos. En cualquier caso, los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de los dos países afectados se evaluaron acumulativamente por los motivos expuestos en los considerandos 97 a 102. Por lo tanto, no estaba justificado evaluar los efectos independientes de las importaciones objeto de dumping procedentes solamente de la RPC.
- (162) Las partes interesadas alegaron que la cuota de mercado que la industria de la Unión perdió en beneficio de las importaciones procedentes de Taiwán fue insignificante. Las importaciones taiwanesas, según la información facilitada en la denuncia, representaban una cuota de mercado del 4,98 % en el período de investigación y aumentaron un 1,09 % entre 2010 y el período de investigación. Las partes interesadas alegaron que, en consecuencia, era imposible que las exportaciones taiwanesas hubieran causado el perjuicio que los denunciantes alegaban haber sufrido.

- (163) Según lo constatado en la investigación, la cuota de mercado de las importaciones taiwanesas aumentó globalmente durante el período considerado y alcanzó el 5,1 % durante el período de investigación. La investigación también estableció con claridad que estas importaciones objeto de dumping subcotizaron sustancialmente los precios de venta de la industria de la Unión. Por lo tanto, contrariamente a la alegación de la parte interesada, las importaciones objeto de dumping procedentes de Taiwán ejercieron presión sobre los precios y, junto con las importaciones objeto de dumping chinas, causaron un perjuicio a la industria de la Unión, como se ha señalado anteriormente. Hay que recordar que los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de los dos países afectados se evaluaron acumulativamente por los motivos expuestos en los considerandos 97 a 102. Por lo tanto, los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes solo de Taiwán no se evaluaron de manera independiente.
- (164) Las partes interesadas alegaron que la cantidad de importaciones taiwanesas estaba sobredimensionada, ya que, según ellas, incluía cantidades importantes de AILF chinos o coreanos indebidamente declarados como taiwaneses. Sin embargo, esta alegación no se fundó en pruebas.
- (165) Las exportaciones comunicadas por las empresas taiwanesas que cooperaron (productores y otras partes cooperantes) representaban la gran mayoría de las importaciones taiwanesas totales. Por lo tanto, la cuestión de los productos no taiwaneses declarados supuestamente de manera errónea podría tener un impacto, si acaso, muy limitado.
- (166) Las partes interesadas alegaron que los precios de los productores exportadores taiwaneses y chinos, al igual que los de la industria de la Unión, seguían el precio del níquel. Si bien puede darse efectivamente el caso de que, con el tiempo, la tendencia de los precios de los productores exportadores siguiera la tendencia de los precios de las materias primas, esto no resuelve la cuestión del nivel absoluto del precio. A este respecto, la investigación constató que tanto los precios taiwaneses como los chinos subcotizaron los precios de la industria de la Unión entre un 9,6 % y un 11,3 %. Si fuera válido, el argumento de que los precios de China, Taiwán y la industria de la Unión evolucionaron siguiendo una tendencia similar durante el período considerado solo llevaría a la conclusión de que las exportaciones chinas y taiwanesas subcotizaron los precios de la industria de la Unión con un margen similar a lo largo de todo ese período.
- (167) Las partes interesadas alegaron que el supuesto aumento de las inversiones no demuestra que la industria de la Unión sufriera un perjuicio importante. Sin embargo, esta alegación no fue confirmada por la investigación. De hecho, las inversiones disminuyeron constantemente un 17 % durante el período considerado, como se indica en el considerando 149.
- (168) En la fase actual, la Comisión concluyó que el aumento de las importaciones objeto de dumping a bajo precio procedentes de los países afectados causó el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

5.2. Efectos de otros factores

5.2.1. Importaciones procedentes de terceros países

- (169) El volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países durante el período considerado evolucionó como sigue:

Cuadro 15

Importaciones procedentes de terceros países

País		2010	2011	2012	Período de investigación
India	Volumen (toneladas)	17 568	29 437	33 763	61 855
	Índice	100	168	192	352
	Cuota de mercado (%)	0,6	0,9	1,0	1,9
	Precio medio (EUR/tonelada)	1 912	2 421	2 218	2 098
	Índice	100	127	116	110

País		2010	2011	2012	Período de investigación
Corea del Sur	Volumen (toneladas)	72 256	70 297	62 047	92 189
	Índice	100	97	86	128
	Cuota de mercado (%)	2,3	2,2	1,9	2,8
	Precio medio (EUR/tonelada)	1 932	2 112	1 891	1 839
	Índice	100	109	98	95
Sudáfrica	Volumen (toneladas)	66 142	51 788	50 718	51 907
	Índice	100	78	77	78
	Cuota de mercado (%)	2,1	1,6	1,6	1,6
	Precio medio (EUR/tonelada)	2 302	2 355	2 102	1 943
	Índice	100	102	91	84
Estados Unidos	Volumen (toneladas)	94 923	82 387	82 624	90 947
	Índice	100	87	87	96
	Cuota de mercado (%)	3,0	2,5	2,5	2,8
	Precio medio (EUR/tonelada)	2 695	2 943	2 646	2 304
	Índice	100	109	98	85
Otros terceros países	Volumen (toneladas)	85 674	109 406	74 897	59 204
	Índice	100	128	87	69
	Cuota de mercado (%)	2,7	3,4	2,3	1,8
	Precio medio (EUR/tonelada)	2 450	2 659	2 715	2 669
	Índice	100	109	111	109
Total de los terceros países, excepto los países afectados	Volumen (toneladas)	336 564	343 313	304 049	356 102
	Índice	100	102	90	106
	Cuota de mercado (%)	10,6	10,6	9,3	10,8
	Precio medio (EUR/tonelada)	2 351	2 549	2 371	2 156
	Índice	100	108	101	92

Fuente: Eurostat.

- (170) Los terceros países con los mayores volúmenes de importación fueron la India, Corea del Sur, Sudáfrica y los Estados Unidos, con cuotas de mercado que van del 1,6 % al 2,8 % durante el período de investigación. La cuota de mercado de todos los demás terceros países fue del 10,8 %.
- (171) Las importaciones procedentes de la India fueron insignificantes, con una cuota del 1 % o inferior durante la mayor parte del período considerado. Solo una vez superaron el umbral del 1 %, durante el período de investigación, cuando alcanzaron una cuota de mercado del 1,9 %.
- (172) La cuota de mercado de Corea del Sur fue bastante estable durante el período considerado, disminuyendo del 2,3 % al 1,9 % entre 2010 y 2012 y aumentado finalmente tan solo al 2,8 % durante el período de investigación.
- (173) Las importaciones procedentes de Sudáfrica y los Estados Unidos mostraron una tendencia a la baja durante todo el período considerado. La cuota de mercado de las importaciones procedentes de Sudáfrica y de los Estados Unidos descendió, respectivamente, del 2,1 % al 1,6 % y del 3,0 % al 2,8 %.
- (174) Con respecto a los precios, según Eurostat, puede observarse que solo el precio de importación de Corea del Sur fue más bajo que el precio de importación de la RPC y Taiwán, mientras que las importaciones procedentes de Sudáfrica tuvieron precios similares y las importaciones procedentes de la India y los Estados Unidos, precios más elevados. Cabe señalar, no obstante, que el producto afectado o el producto similar se componen de diversos tipos de acero, lo que da lugar a importantes diferencias de precios que no pudieron tenerse en cuenta en el precio medio de Eurostat.
- (175) Las partes interesadas hicieron referencia a las importaciones procedentes de otros terceros países, concretamente los Estados Unidos, Corea del Sur, la India y Sudáfrica. Alegaron que dichas importaciones debieron influir en la situación de la industria de la Unión y que, teniendo en cuenta la existencia de importaciones cuantiosas procedentes de otros terceros países no sujetos a la investigación de la Comisión, las importaciones procedentes de la RPC y Taiwán no deberían considerarse responsables de ningún perjuicio que hubiera sido causado por las importaciones procedentes de otros países.
- (176) Como se indica más arriba, de los países desde los que se importaron AILF en la Unión durante el período de investigación, Taiwán y la RPC fueron los que tuvieron las cuotas de mercado más altas (5,1 % y 4,3 %, respectivamente). Ninguna de las cuotas de mercado de las importaciones de cualquier otro país rebasó el 3 % durante el período considerado. Además, mientras que la cuota de mercado de los países afectados aumentó 3,7 puntos porcentuales durante el período considerado, la cuota de mercado conjunta de las importaciones procedentes de terceros países distintos de los países afectados permaneció estable, con un incremento de solo 0,2 puntos porcentuales durante el período considerado.
- (177) Así pues, dada la tendencia estable de los volúmenes de importación, la Comisión concluyó provisionalmente que las importaciones procedentes de otros terceros países no contribuyeron de manera significativa al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

5.2.2. Resultados de la actividad exportadora de la industria de la Unión

- (178) El volumen de exportaciones de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionó durante el período considerado como sigue:

Cuadro 16

Resultados de la actividad exportadora de los productores de la Unión incluidos en la muestra

	2010	2011	2012	Período de investigación
Volumen de exportación (toneladas)	185 377	188 431	182 370	178 010
Índice	100	102	98	96
Precio medio (EUR/t)	2 148	2 353	2 082	1 915
Índice	100	110	97	89

Fuente: Productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (179) Los volúmenes de exportación de los productores de la Unión incluidos en la muestra están disminuyendo, después de un único incremento en 2011, tanto en volumen como en precio de venta. En general, los volúmenes de exportación de los productores incluidos en la muestra representaron alrededor del 12 % de su producción combinada. Aunque la reducción de las exportaciones puede haber contribuido al descenso de la producción, dado el bajo nivel de exportaciones en relación con las ventas en la Unión, cualquier contribución de las exportaciones al perjuicio sufrido por la industria de la Unión sería muy limitada.

5.2.3. Coste de la energía y exceso de capacidad

- (180) Las partes interesadas alegaron que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión se debió a los altos costes de la energía, supuestamente un 20 % más elevados que en la RPC. Sin embargo, la energía no es más que un factor de coste menor para la producción de AILF, y generalmente representa menos del 10 % de los costes totales. Dejando a un lado la cuestión de si los costes de la energía en la RPC reflejan o no los valores de mercado, la diferencia de precio de la energía no puede haber causado el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (181) Las partes interesadas alegaron que, contrariamente a la información proporcionada en la denuncia, la industria de la Unión tenía un exceso de capacidad significativo. La Comisión observó que la utilización de la capacidad de la industria de la Unión disminuyó del 77 % en 2010 al 70 % en el período considerado. Sin embargo, la capacidad de producción de la industria de la Unión y el consumo en el mercado de la Unión se desarrollaron paralelamente, aumentando ambos un 4 % durante el período considerado. La pérdida de utilización de la capacidad se debió, por tanto, a que la industria de la Unión no pudo aprovechar el crecimiento del mercado, pues este fue absorbido por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Por lo tanto, el supuesto exceso de capacidad resultante es más una consecuencia de las importaciones objeto de dumping que una causa del perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (182) La Comisión llegó a la conclusión de que ni el coste de la energía ni el supuesto exceso de capacidad de la industria de la Unión podían haber causado el perjuicio sufrido.

5.3. Cuestiones de competencia

- (183) Las partes interesadas alegaron que las importaciones de AILF procedentes de la RPC aumentaron en respuesta a la concentración de las capacidades de la Unión en un pequeño número de proveedores, de modo que los usuarios de la Unión solo podían acceder a un número limitado de productores de la Unión. Sin embargo, en los últimos diez años siempre ha habido en el mercado de la Unión cuatro proveedores de mediano tamaño y varios proveedores menores. Si bien la propiedad de algunas de estas empresas ha cambiado durante este período, el número de proveedores ha permanecido estable. Por lo tanto, el aumento de las importaciones objeto de dumping chinas no puede haber sido causado por una reducción del número de proveedores de la Unión.
- (184) Las partes interesadas alegaron que el mercado de la Unión estaba muy concentrado y que las importaciones procedentes de los países afectados no podían haber causado ningún perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Alegaron que el volumen de importaciones procedentes de Asia no era suficiente para presionar sobre la competencia y no podía impedir que la industria de la Unión aumentara sus precios. A este respecto, las mismas partes hicieron referencia a la decisión de la Comisión de aprobar la fusión (sujeta a compromisos) entre Outokumpu e Inoxum ⁽¹⁾ en noviembre de 2012 (la «Decisión sobre la fusión de Outokumpu»).
- (185) Sin embargo, los análisis de un procedimiento de fusión y de una investigación antidumping se refieren a distintos marcos jurídicos con objetivos diferentes. Mientras que en un procedimiento de fusión se analiza si la fusión propuesta plantearía problemas de competencia, la investigación antidumping analiza si la industria de la Unión está expuesta a un dumping perjudicial.
- (186) En cualquier caso, en el marco de la Decisión sobre la fusión de Outokumpu se examinó si la adquisición de Inoxum por Outokumpu daría lugar a una posición dominante en el mercado de la Unión. La entidad combinada de Outokumpu e Inoxum habría tenido una cuota de mercado conjunta de más del 50 % y habría reducido el número de productores principales de cuatro a tres. Esa Decisión obligaba a Outokumpu a ceder una parte de Inoxum, incluida la empresa de producción Acciai Speciali Terni SpA («AST»). El objetivo de esta cesión era precisamente mantener la competencia en el mercado de AILF de la Unión, y la entidad fusionada prevista (Outokumpu y todos los activos de Inoxum, incluida AST), que habría tenido una cuota de mercado superior al 50 % en el mercado de la Unión, nunca llegó a materializarse. En su lugar sigue habiendo cuatro operadores de mediano tamaño y una serie de operadores menores que compiten entre sí sin que ninguno de ellos posea el nivel de poder de mercado que habría tenido la entidad fusionada propuesta analizada en el asunto de fusión.

⁽¹⁾ Decisión de la Comisión, de 7 de noviembre de 2012, cuyo destinatario es Outokumpu OYJ, por la que se declara una operación de concentración compatible con el mercado interior y el funcionamiento del Acuerdo EEE (asunto COMP/M.6471 — Outokumpu/Inoxum).

- (187) Las partes interesadas también hicieron referencia al debate mantenido en la Decisión sobre la fusión de Outokumpu acerca de que los productores de la Unión no estuvieron limitados por las importaciones asiáticas durante los períodos en que las fluctuaciones de los precios del níquel, el tipo de cambio de divisas y los bajos precios del níquel en la Bolsa de Metales de Londres restaron competitividad a esas importaciones. En la Decisión sobre la fusión de Outokumpu se señalaba que, aunque la presión ejercida por las importaciones podía no ser fuerte en ese momento, existía la posibilidad de que aumentara en el futuro ⁽¹⁾, por lo que a continuación se analizaba la evolución probable del mercado. La actual investigación ha demostrado lo siguiente: las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados alcanzaron en el período de investigación una cuota de mercado del 9,5 %, que aumentó un 70 % con respecto a 2010. Se estableció también que estas importaciones objeto de dumping subcotizaron los precios de la industria de la Unión entre un 9,6 % y un 11,3 %.
- (188) Además, el hecho de que la demanda en el mercado de la Unión se mantenga comparativamente estable incluso en caso de fluctuaciones importantes de los precios no significa que los compradores no sean sensibles a estos. Si bien la reducción de los precios ofrecidos por los exportadores no hace aumentar el consumo en el mercado de la Unión, la investigación demostró claramente que los compradores están dispuestos a adquirir cantidades cada vez mayores de importaciones a bajo precio. Como estas importaciones a bajo precio no generan una demanda adicional, estas ventas se realizan a expensas de las ventas de otros operadores del mercado, principalmente a expensas de la industria de la Unión.
- (189) La investigación confirmó que la industria de la Unión vende una gama de productos más amplia que los productores exportadores cooperantes. Sin embargo, durante el período de investigación, alrededor del 75 % de las ventas de la industria de la Unión guardaban relación con los cuatro tipos de acero más comunes (304, 304L, 316L y 430). Los exportadores de los países afectados venden estos tipos en una gran variedad de anchos, grosores y acabados. Asimismo, compiten directamente otros tipos de acero distintos de estos tipos de base, pues también los venden los exportadores de los países afectados.
- (190) En el marco de la presente investigación, ninguna de las partes interesadas planteó cuestiones relativas a la calidad de los productos. La Decisión sobre la fusión de Outokumpu estableció que, si bien la calidad de lo producido por los productores no europeos puede considerarse, en promedio, comparable a la de los productores europeos ⁽²⁾, los clientes con necesidades específicas no pueden adquirir sus productos en Asia ⁽³⁾. No obstante, como se ha explicado anteriormente, la gran mayoría de las ventas de la industria de la Unión son productos de base de calidad comparable.
- (191) Otros problemas que impedían a algunos clientes comprar AILF importados son los plazos de ejecución más largos, debido al extenso trayecto de transporte desde los países afectados, y las condiciones de pago menos favorables ofrecidas por los productores de estos países. Sin embargo, estas cuestiones son principalmente pertinentes para los clientes que compran directamente al tren laminador, y estos solo representan alrededor de un tercio del mercado de la Unión.
- (192) Al mismo tiempo, la mayoría de las ventas se realizaron a través de centros de servicio de acero, que suponen alrededor de dos tercios del mercado de la Unión. De hecho, casi todas las ventas de los países afectados se realizan a través de centros de servicio independientes, que también compran a la industria de la Unión. En este caso, la condición de pago ofrecida por el distribuidor es pertinente para el usuario. Puesto que, por lo general, estas ventas se efectúan recurriendo a las existencias del distribuidor, el plazo de ejecución correspondiente es también el tiempo necesario para enviar las mercancías desde el distribuidor hasta el usuario. Así pues, la mayor parte de las ventas no se ven afectadas por estas cuestiones.
- (193) Por lo tanto, la mayoría de las ventas de la industria de la Unión se ven directamente afectadas por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados.
- (194) En consecuencia, la Comisión concluyó que las condiciones de competencia existentes en la Unión no podrían haber impedido que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados causaran un perjuicio a la industria de la Unión.

5.4. Efecto de los precios de las materias primas

- (195) Las partes interesadas alegaron que la decisión de comprar el producto afectado originario de los países afectados o el producto similar producido por la industria de la Unión se toma en función de cómo evolucionan los precios de las materias primas, en particular el níquel. Esto se debe a que los exportadores cobran un precio único, mientras que la industria de la Unión cobra un precio de base más un suplemento de aleación.

⁽¹⁾ Decisión sobre la fusión de Outokumpu, apartado 587.

⁽²⁾ Decisión sobre la fusión de Outokumpu, apartado 546.

⁽³⁾ Decisión sobre la fusión de Outokumpu, apartado 550.

- (196) Por lo tanto, sería supuestamente más beneficioso para los importadores comprar a los países afectados cuando los precios de las materias primas aumentan (dado que, mientras que los precios de los exportadores se mantienen estables, los precios de la industria de la Unión se revisan al alza). Por el contrario, si los precios de las materias primas descienden, sería supuestamente menos beneficioso para los importadores comprar a los países afectados (dado que, mientras que los precios de los exportadores se mantienen estables, los precios de la industria de la Unión disminuyen).
- (197) En la Decisión sobre la fusión de Outokumpu se analizó el efecto que tendría la evolución prevista del precio del níquel sobre las decisiones de adquisición de los importadores ⁽¹⁾. En la presente investigación se analizó si la evolución de las importaciones siguió efectivamente la evolución de los precios reales del níquel y la pauta descrita anteriormente. Los precios del níquel ⁽²⁾ cayeron un 31 %, de 16 453 EUR/tonelada en 2010 a 11 327 EUR/tonelada durante el período de investigación. Según la alegación presentada por las partes interesadas y expuesta en el considerando 196, esta reducción de los precios del níquel debería haber dado lugar a un descenso de las importaciones procedentes de los países afectados. Sin embargo, la investigación demostró que, a pesar de la reducción significativa de los precios del níquel, las exportaciones de los países afectados aumentaron un 70 % durante el mismo período, como se indica en el considerando 104.
- (198) Si bien la evolución de los precios de las materias primas puede haber tenido algún efecto sobre la evolución de los volúmenes de importación, otros factores, como el bajo nivel de precios de los productores exportadores, han tenido un peso claramente mayor. Por lo tanto, se considera que la evolución de los precios del níquel no tuvo un impacto duradero en la tendencia general al alza de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados durante el período considerado.

5.5. Variaciones de la estructura del consumo

- (199) En la Decisión sobre la fusión de Outokumpu se estableció que tanto el nivel absoluto como la volatilidad de los precios del níquel pueden disminuir el atractivo del acero inoxidable como material y guiar la demanda hacia el acero inoxidable sin níquel ⁽³⁾.
- (200) Por lo que se refiere al atractivo del acero inoxidable como material, también se argumentó que algunas tendencias podrían influir en la sustitución en favor o en detrimento del acero inoxidable, como son la necesidad de utilizar materiales más ligeros, por ejemplo en los coches (impacto negativo para el acero inoxidable; paso del acero a los materiales compuestos), los ciclos de vida útil más cortos de los bienes de consumo (impacto negativo para el acero inoxidable; utilización de materiales más baratos), la mayor necesidad de tratamiento del agua y de producción de energías verdes (impacto positivo para el acero inoxidable; difícil de sustituir en muchas aplicaciones) y la evolución de los precios de materiales potencialmente competidores (mineral de hierro, aluminio o cobre) ⁽⁴⁾.
- (201) A este respecto, la presente investigación confirmó las conclusiones de la Decisión sobre la fusión de Outokumpu ⁽⁵⁾ según las cuales la demanda de acero inoxidable en general y de AILF en particular es poco elástica. El crecimiento del consumo tuvo lugar en su mayor parte entre 2010 y 2011, cuando los precios estaban aumentando. Durante el período de disminución de los precios, desde 2011 hasta el período de investigación, el consumo se mantuvo estable y creció solo un 1 %. Así pues, la sustitución en favor o en detrimento del acero inoxidable, incluidos los factores mencionados anteriormente, no tuvo un impacto mensurable en el consumo total de AILF.
- (202) Por lo que se refiere a la reorientación de la demanda hacia tipos de acero inoxidable sin níquel, que también constituyen el producto similar, un análisis detallado de las operaciones de venta comunicadas por los productores de la Unión incluidos en la muestra confirma las conclusiones de la Decisión sobre la fusión de Outokumpu.
- (203) Sin embargo, como se indica en el considerando 138, los precios cobrados por la industria de la Unión están directamente relacionados con el tipo de acero y con los correspondientes costes de las materias primas. Por lo tanto, la reorientación de la demanda de un tipo de acero a otro tiene un impacto neutro sobre el rendimiento de la industria de la Unión.
- (204) En consecuencia, se concluye en esta fase que las variaciones de la estructura del consumo no tuvieron un impacto negativo en el rendimiento de la industria de la Unión.

5.6. Conclusión sobre la causalidad

- (205) Las importaciones objeto de dumping a bajo precio procedentes de los países afectados aumentaron tanto en términos absolutos como en relación con el consumo en la Unión Europea, en un momento en el que la mayoría de los factores de perjuicio de la industria de la Unión (producción, utilización de la capacidad, cuota de mercado, empleo, precios de venta, costes laborales, rentabilidad, inversiones y rendimiento de las inversiones) sufrieron un deterioro. Las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados subcotizaron los precios de la industria de la Unión entre un 9,6 % y un 11,3 % durante el período de investigación.

⁽¹⁾ Decisión sobre la fusión de Outokumpu, apartado 567.

⁽²⁾ Níquel, grado de fusión, precio al contado en la Bolsa de Metales de Londres, cif en puertos europeos, euros por tonelada métrica.
Fuente: Banco Mundial.

⁽³⁾ Decisión sobre la fusión de Outokumpu, apartado 96.

⁽⁴⁾ Decisión sobre la fusión de Outokumpu, apartado 97.

⁽⁵⁾ Decisión sobre la fusión de Outokumpu, apartado 98.

- (206) Otros factores, tales como el coste de la energía, la capacidad y las condiciones de competencia en el mercado de la Unión no contribuyeron al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Factores como las importaciones procedentes de otros terceros países y las exportaciones de la industria de la Unión pueden haber contribuido al perjuicio, pero de forma muy limitada.
- (207) Visto lo expuesto anteriormente, la Comisión concluyó provisionalmente que el perjuicio importante para la industria de la Unión fue causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y que los demás factores, considerados individualmente, no rompen el nexo causal. El perjuicio consiste principalmente en la frágil situación financiera de la industria de la Unión y en la caída de la producción, de la utilización de la capacidad, del empleo y de la cuota de mercado.
- (208) La Comisión distinguió y separó los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales producidos por las importaciones objeto de dumping. El efecto de otras importaciones, de las exportaciones de la industria de la Unión, del coste de la energía, de la capacidad y de las condiciones de competencia sobre la evolución negativa de la industria de la Unión en cuanto a su situación financiera, su producción y su cuota de mercado fue muy limitado o inexistente.

6. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (209) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si podía concluir claramente que no redundaba en interés de la Unión la adopción de medidas en este caso, a pesar de la determinación del dumping causante del perjuicio. La determinación del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses pertinentes, concretamente los de la industria de la Unión, los de los importadores y los de los usuarios.

6.1. Interés de la industria de la Unión

- (210) La mayor parte de la industria de la Unión está a favor de la imposición de medidas. El mayor productor de la Unión no cooperó en la investigación, pero tampoco se opuso a la denuncia. Seis productores de la Unión, que representaban aproximadamente el 55 % de las ventas y la producción de la Unión, cooperaron en la investigación y apoyaron la denuncia.
- (211) La industria de la Unión sufrió un perjuicio importante. Todos los indicadores financieros (rentabilidad, flujo de caja, rendimiento de la inversión) fueron en su mayoría negativos durante todo el período considerado. Otros indicadores, como la producción, la utilización de la capacidad, el empleo y la cuota de mercado, evolucionaron negativamente durante el período considerado. La industria de la Unión no consiguió más que mantener el bajo volumen de ventas posterior a la crisis, sin poder beneficiarse del crecimiento del mercado.
- (212) A falta de medidas, las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados seguirán obligando a la industria de la Unión a vender a precios deficitarios. Esta acumulación de pérdidas adicionales hará que se deteriore aún más la situación de la industria de la Unión. La imposición de medidas va, pues, en interés de la industria de la Unión.

6.2. Interés de los importadores y distribuidores no vinculados

- (213) Los importadores y los distribuidores (incluidos los centros de servicio de acero) participaron muy activamente en esta investigación. Treinta y un importadores y distribuidores se dieron a conocer y expresaron su oposición a la imposición de medidas.
- (214) Estos importadores y distribuidores alegaron que sus posibles fuentes de suministro quedarían limitadas por la imposición de medidas. Argumentaron que, si se imponían medidas, ya no podrían abastecerse de AILF de la RPC y Taiwán.
- (215) Sin embargo, la investigación demostró que todos los importadores y los distribuidores se abastecen de múltiples fuentes: la industria de la Unión, los países afectados y otros terceros países. Por lo tanto, solo hasta cierto punto dependen de los suministros de los países afectados.
- (216) Estas partes pueden seguir comprando AILF a la industria de la Unión y a otros países que no son objeto de la presente investigación (por ejemplo, la India, Sudáfrica, Corea del Sur y los Estados Unidos), que acumulativamente poseen una cuota de mercado del 11 %. Así pues, tanto la industria de la Unión como las importaciones procedentes de otros terceros países son alternativas creíbles a las importaciones chinas y taiwanesas.

- (217) Por lo tanto, se concluye en esta fase que la imposición de medidas solo puede tener un impacto negativo menor en la situación de los importadores y los distribuidores no vinculados.

6.3. Interés de los usuarios

- (218) Una serie de partes interesadas, incluidos los productores exportadores y los distribuidores, manifestaron su preocupación con respecto a los posibles efectos negativos de las medidas para los usuarios. Los propios usuarios no compartieron esta preocupación. De hecho, el grado de participación de los usuarios en este caso fue muy bajo. Seis (incluido un grupo de cuatro empresas) expresaron su opinión, y de ellos solo uno se opuso a la imposición de medidas. Otros usuarios y sus asociaciones o bien no participaron o bien se abstuvieron explícitamente de adoptar una posición.
- (219) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que el establecimiento de medidas no va en contra del interés de los usuarios.

6.4. Cuestiones de competencia

- (220) En la Decisión sobre la fusión de Outokumpu, la Comisión estableció que la fusión propuesta de Outokumpu e Inoxum estorbaría probablemente de manera significativa la competencia efectiva a través de efectos no coordinados, creando una posición dominante en el mercado de los AILF del Espacio Económico Europeo (EEE) ⁽¹⁾. Para evitarlo, la Comisión aceptó que la cesión de un conjunto de elementos, incluida la AST, bastaría para disipar las dudas en materia de competencia ⁽²⁾. En efecto, la solución aceptada por la Comisión mantuvo el número de cuatro productores de la Unión de mediano tamaño.
- (221) Esta solución ya se ha puesto en práctica y es ahora plenamente eficaz. Además, la imposición de medidas antidumping no reduce el número de productores de la Unión de mediano tamaño. Por lo tanto, se concluye en esta fase que la imposición de medidas no reduce ni elimina el efecto del compromiso aceptado por la Comisión en la Decisión sobre la fusión Outokumpu.

6.5. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (222) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluyó que, en esta fase de la investigación, no había ninguna razón convincente para considerar que no redundaba en interés de la Unión la imposición de medidas a las importaciones del producto afectado originario de la RPC y Taiwán.

7. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (223) Sobre la base de las conclusiones alcanzadas por la Comisión sobre el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, conviene establecer medidas provisionales para impedir que las importaciones objeto de dumping causen un perjuicio adicional a la industria de la Unión.

7.1. Nivel de eliminación del perjuicio (margen del perjuicio)

- (224) Para determinar el nivel de las medidas, la Comisión determinó en primer lugar el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (225) El perjuicio se eliminaría si la industria de la Unión pudiera cubrir sus costes de producción y obtener con las ventas del producto similar en el mercado de la Unión el beneficio antes de impuestos que podría lograr razonablemente una industria de este tipo en condiciones normales de competencia en el sector, a saber, en ausencia de importaciones objeto de dumping.
- (226) La rentabilidad de la industria de la Unión fue negativa durante todo el período considerado, es decir, de 2010 a 2013. Los años anteriores, 2008 y 2009, se vieron afectados por una caída de la demanda durante la crisis económica mundial, y el beneficio obtenido durante estos años no puede, por tanto, considerarse obtenido en condiciones normales de competencia. Si bien la investigación previa, según se indica en el considerando 134, estableció provisionalmente la existencia de dumping en 2007, no pudo establecerse ningún vínculo material entre las importaciones y la situación de la industria de la Unión. A tal fin, el objetivo de beneficio se fijó en

⁽¹⁾ Decisión sobre la fusión de Outokumpu, apartado 883.

⁽²⁾ Decisión sobre la fusión de Outokumpu, apartado 1296.

un 8,1 %, que fue el beneficio obtenido por la industria de la Unión en 2007. Este fue el último año representativo caracterizado por condiciones normales de competencia, antes de la caída de la demanda en 2008 y 2009. De hecho, la dimensión del mercado en 2013 casi alcanzó el nivel de consumo de 2007.

- (227) Sobre esta base, la Comisión calculó un precio no perjudicial del producto similar para la industria de la Unión deduciendo de los precios de venta de la Unión la pérdida real sufrida durante el período de investigación y sumando el citado margen de beneficio del 8,1 %.
- (228) A continuación, la Comisión determinó el nivel de eliminación del perjuicio basándose en una comparación del precio de importación medio ponderado de los productores exportadores de los países afectados incluidos en la muestra, según lo establecido para los cálculos de la subcotización de precios, con el precio medio ponderado no perjudicial del producto similar vendido en el mercado de la Unión durante el período de investigación por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Las diferencias resultantes de esta comparación se expresaron como porcentaje del valor cif de importación medio ponderado.
- (229) El nivel de eliminación del perjuicio para «otras empresas cooperantes» y para «las demás empresas» se define del mismo modo que el margen de dumping correspondiente a estas empresas (véanse los considerandos 57, 60, 85 y 88).

7.2. Medidas provisionales

- (230) Deben establecerse medidas antidumping provisionales sobre las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de la RPC y Taiwán, de conformidad con la regla del derecho inferior con arreglo al artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base. La Comisión comparó los márgenes de perjuicio y los márgenes de dumping. El importe de los tipos del derecho debe fijarse al nivel del más bajo de esos dos márgenes.
- (231) Como se ha mencionado en el considerando 4, la Comisión hizo que las importaciones del producto afectado originarias de la RPC y Taiwán estuvieran sujetas a registro por medio del Reglamento de Ejecución (UE) n° 1331/2014, en vista de la posible aplicación retroactiva de cualquier medida antidumping y compensatoria de conformidad con el artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base y el artículo 16, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 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⁾ («el Reglamento antisubvenciones de base»).
- (232) Por lo que respecta a la actual investigación antidumping, y a la vista de las conclusiones precedentes, debe ponerse fin al registro de las importaciones a efectos de la investigación antidumping de acuerdo con el artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base.
- (233) Por lo que respecta a la investigación antisubvenciones paralela (véase el considerando 3), debe continuar el registro de las importaciones procedentes de la RPC con arreglo al artículo 24, apartado 5, del Reglamento antisubvenciones de base.
- (234) En esta fase del procedimiento no puede adoptarse una decisión sobre la posible aplicación retroactiva de las medidas antidumping.
- (235) Habida cuenta de lo expuesto anteriormente, los tipos del derecho antidumping provisional, expresados en relación con el precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, deben ser los siguientes:

País	Empresa	Margen de dumping (%)	Margen de perjuicio (%)	Derecho antidumping provisional (%)
RPC	Baosteel Stainless Steel Co., Ltd	34,9	25,2	25,2
	Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd	34,9	25,2	25,2
	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd	29,2	24,3	24,3

⁽¹⁾ DO L 188 de 18.7.2009, p. 93.

País	Empresa	Margen de dumping (%)	Margen de perjuicio (%)	Derecho antidumping provisional (%)
	Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd	29,2	24,3	24,3
	Otras empresas cooperantes	30,0	24,5	24,5
	Las demás empresas	34,9	25,2	25,2
Taiwán	Chia Far Industrial Factory Co., Ltd	12,0	23,9	12,0
	Tang Eng Iron Works Co., Ltd	10,9	22,9	10,9
	Yieh United Steel Corporation	10,9	22,9	10,9
	Otras empresas cooperantes	10,9	22,9	10,9
	Las demás empresas	12,0	23,9	12,0

- (236) Los tipos del derecho antidumping especificados en el presente Reglamento en relación con cada empresa se establecieron sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. Por lo tanto, reflejaban la situación constatada durante la presente investigación con respecto a estas empresas. Estos tipos del derecho se aplican exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario de los países afectados y producido por las entidades jurídicas designadas. Las importaciones del producto afectado producido por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las empresas mencionadas específicamente, han de estar sujetas al tipo del derecho aplicable a «las demás empresas». No deben estar sujetas a ninguno de los tipos del derecho antidumping individuales.
- (237) Una empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos del derecho antidumping individuales si posteriormente cambia el nombre de su entidad. La solicitud debe remitirse a la Comisión ⁽¹⁾. La solicitud debe incluir toda la información pertinente necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo del derecho que se le aplica. En caso de que el cambio de nombre de la empresa no afecte a su derecho a beneficiarse del tipo del derecho que se le aplica, se publicará en el *Diario Oficial de la Unión Europea* un anuncio en el que se informará sobre el cambio de nombre.
- (238) Para garantizar un cumplimiento adecuado de los derechos antidumping, el tipo del derecho antidumping para «las demás empresas» debe aplicarse no solo a los productores exportadores que no cooperaron en esta investigación, sino también a los productores que no realizaron exportaciones a la Unión durante el período de investigación.
- (239) A partir del 26 de marzo de 2015, un derecho antidumping provisional ofrecerá protección contra las importaciones objeto de dumping. Por consiguiente, ya no es necesario registrar las importaciones a efectos de defensa contra las importaciones objeto de dumping. Procede, pues, modificar el artículo 1, apartado 1, del Reglamento (UE) n° 1331/2014 en consecuencia.

8. DISPOSICIONES FINALES

- (240) En aras de una buena gestión, la Comisión invitará a las partes interesadas a presentar observaciones por escrito o solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en litigios comerciales dentro de un plazo fijo.
- (241) Las conclusiones relativas a la imposición de un derecho provisional son provisionales y pueden ser modificadas en la fase definitiva de la investigación.

⁽¹⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1049 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se impone un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de productos planos de acero inoxidable, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), en la actualidad clasificados en los códigos NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 y 7220 20 89, y originarios de la República Popular China y Taiwán.

2. Los tipos del derecho antidumping provisional aplicables al precio neto franco frontera de la Unión, derechos no pagados, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas indicadas a continuación serán los siguientes:

País	Empresa	Derecho antidumping provisional (%)	Código TARIC adicional
RPC	Baosteel Stainless Steel Co., Ltd, Shanghai	25,2	C022
	Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd, Ningbo	25,2	C023
	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd, Taiyuan	24,3	C024
	Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd, Tianjin	24,3	C025
	Otras empresas cooperantes enumeradas en el anexo I	24,5	
	Las demás empresas	25,2	C999
Taiwán	Chia Far Industrial Factory Co., Ltd, Taipei	12,0	C030
	Tang Eng Iron Works Co., Ltd, Kaohsiung	10,9	C031
	Yieh United Steel Corporation, Kaohsiung	10,9	C032
	Otras empresas cooperantes enumeradas en el anexo II	10,9	
	Las demás empresas	12,0	C999

3. 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.

4. Salvo que se especifique otra cosa, serán aplicables las disposiciones pertinentes vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

1. En un plazo de 25 días civiles a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, las partes interesadas podrán:

- a) solicitar la publicación de los hechos y las consideraciones esenciales sobre cuya base se ha adoptado el presente Reglamento;
- b) presentar sus observaciones por escrito a la Comisión, y
- c) solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en litigios de comercio.

2. En un plazo de 25 días civiles a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, las partes a tenor del artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1225/2009 podrán presentar observaciones sobre la aplicación de las medidas provisionales.

Artículo 3

En el artículo 1 del Reglamento de Ejecución (UE) n° 1331/2014, el apartado 1 se sustituye por el texto siguiente:

«1. Se ordena a las autoridades aduaneras, con arreglo al artículo 24, apartado 5, del Reglamento (CE) n° 597/2009, que adopten las medidas adecuadas para registrar las importaciones en la Unión de productos planos de acero inoxidable, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), en la actualidad clasificados en los códigos NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 y 7220 20 89, y originarios de la República Popular China.».

Artículo 4

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

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

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

Hecho en Bruselas, el 24 de marzo de 2015.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER

ANEXO I

Productores exportadores cooperantes chinos no incluidos en la muestra

País	Nombre	Código adicional TARIC
República Popular China	Lianzhong Stainless Steel Corporation, Guangzhou	C026
	Ningbo Qi Yi Precision Metals Co., Ltd, Ningbo	C027
	Tianjin Lianfa Precision Steel Corporation, Tianjin	C028
	Zhangjiagang Pohang Stainless Steel Co., Ltd, Zhangjiagang	C029

ANEXO II

Productores exportadores cooperantes taiwaneses no incluidos en la muestra

País	Nombre	Código adicional TARIC
Taiwán	Jie Jin Material Science Technology Co., Ltd, Tainan	C033
	Yuan Long Stainless Steel Corporation, Kaohsiung	C034