

**REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2015/763 DE LA COMISIÓN****de 12 de mayo de 2015****por el que se establece un derecho antidumping provisional relativo a las importaciones de determinados productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de la República Popular China, Japón, la República de Corea, la Federación de Rusia y los Estados Unidos de América**

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 <sup>(1)</sup> (en lo sucesivo, «el Reglamento de Base»), y, en particular, su artículo 7, apartado 4,

Previa consulta a los Estados miembros,

Considerando lo siguiente:

**1. PROCEDIMIENTO****1.1. Inicio**

- (1) El 14 de agosto de 2014, la Comisión Europea («la Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones a la Unión de productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado (en adelante, los «productos AMGO»), originarios de la República Popular China («China»), Japón, la República de Corea («Corea»), la Federación de Rusia («Rusia») y los Estados Unidos de América («EE. UU.») (denominados conjuntamente en lo sucesivo «los países afectados») de conformidad con el artículo 5 del Reglamento de base. La Comisión publicó el correspondiente anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(2)</sup> («el anuncio de inicio»).
- (2) La investigación se inició a raíz de una denuncia que presentó el 30 de junio de 2014 la Asociación Europea del Acero (Eurofer o «el denunciante») en nombre de un grupo de productores que representa más del 25 % de la producción total de productos AMGO de la Unión. En este caso, todos los productores notorios de la Unión durante el período de investigación constituyeron, como tales, «la industria de la Unión». La denuncia contenía indicios razonables de la existencia de dumping en relación con el citado producto y de un perjuicio importante resultante del mismo que bastaba para poner en marcha la investigación.
- (3) El 16 de febrero de 2015, el denunciante solicitó el registro de las importaciones de conformidad con el artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base con vistas a una posible percepción retroactiva de los derechos en virtud del artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base. Varias partes interesadas alegaron que, en el presente caso, no se daban las condiciones de registro y que, por tanto, la percepción retroactiva de derechos sería muy perjudicial para los intereses de los fabricantes de transformadores de la UE, sin reportar ningún beneficio a la industria de la Unión. El 14 de abril de 2015, el denunciante informó a la Comisión de que retiraba su solicitud de registro.

**1.2. Partes interesadas**

- (4) La Comisión informó de la apertura de la investigación al denunciante, a los productores exportadores notorios y a las autoridades de los países afectados, a los importadores, proveedores, usuarios y operadores comerciales notorios, así como a las asociaciones notoriamente afectadas. En el anuncio de inicio, la Comisión eligió provisionalmente a la República de Corea como tercer país de economía de mercado («el país análogo») a tenor del artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, y pidió a las partes que presentaran observaciones al respecto.
- (5) Se invitó a las partes interesadas a presentar sus puntos de vista por escrito y a solicitar audiencia dentro del plazo establecido en el anuncio de inicio. Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que pudieron demostrar que existían razones concretas por las que debían ser oídas.

<sup>(1)</sup> DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

<sup>(2)</sup> Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de la República Popular China, Japón, la República de Corea, Rusia y los Estados Unidos de América (DO C 267 de 14.8.2014, p. 6).

### 1.3. Muestreo

- (6) En su anuncio de inicio, la Comisión indicó que podría realizar un muestreo de los importadores no vinculados y los productores exportadores de los países afectados con arreglo al artículo 17 del Reglamento de base.
- (7) No fue preciso aplicar ningún muestreo a los productores de la Unión, ya que los seis productores de la Unión notorios representan el 100 % de la producción total de la Unión del producto similar.

#### a) Muestreo de los importadores

- (8) La Comisión pidió a los importadores no vinculados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio para decidir si el muestreo era necesario y, en tal caso, seleccionar una muestra.
- (9) Dos importadores no vinculados facilitaron la información solicitada y accedieron a formar parte de la muestra. En vista del reducido número de importadores dispuestos a cooperar, la Comisión decidió que no era necesario el muestreo.

#### b) Muestreo de productores exportadores

- (10) La Comisión pidió a todos los productores exportadores de los países afectados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio para decidir si el muestreo era necesario y, en tal caso, seleccionar una muestra. Además, la Comisión pidió a las autoridades de los países afectados que, en caso de haber otros productores exportadores que pudieran estar interesados en participar en la investigación, los identificaran o se pusieran en contacto con ellos.
- (11) Siete productores exportadores o grupos de productores exportadores, de los cuales no había más de dos empresas de cada país afectado, facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. En vista del reducido número de productores exportadores dispuestos a cooperar, la Comisión decidió que no era necesario el muestreo en relación con ninguno de los países afectados.

### 1.4. Formularios de solicitud del trato de economía de mercado

- (12) A los efectos del artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, la Comisión envió formularios de solicitud de trato de economía de mercado a las autoridades y a los productores exportadores que cooperaron de China. Ninguno de ellos solicitó trato de economía de mercado.

### 1.5. Respuestas al cuestionario

- (13) La Comisión envió cuestionarios a todas las partes notoriamente afectadas y a todas las demás empresas que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Se recibieron respuestas al cuestionario de todos los productores de la Unión notorios (seis empresas), de diez usuarios y de dos importadores no vinculados a ningún productor exportador de los países afectados. Dos productores exportadores chinos, un productor exportador coreano, dos productores exportadores japoneses, un grupo de productores exportadores rusos y un productor exportador estadounidense también respondieron al cuestionario.

### 1.6. Inspecciones *in situ*

- (14) La Comisión realizó visitas de inspección con arreglo al artículo 16 del Reglamento de base a las empresas siguientes:

— Productores de la Unión:

- ThyssenKrupp Electrical Steel UGO SAS, Isbergues, Francia,
- ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Gelsenkirchen, Alemania,
- Tata Steel UK Limited (Orb Electrical Steels), Newport, Reino Unido <sup>(1)</sup>,
- Stalprodukt s.a., Bochnia, Polonia,
- ArcelorMittal Frýdek-Místek a.s., Frýdek-Místek, República Checa.

<sup>(1)</sup> El sexto productor exportador de la Unión notorio, Surahammars Bruks AB, está situado en Surahammar (Suecia) y es una filial al 100 % de Tata Steel UK Limited. La información facilitada por la primera de estas dos empresas se incluye en los datos relativos a la situación económica de la industria de la Unión que figuran más adelante.

- Importadores no vinculados de la Unión:
  - Hyundai Corporation Europe GmbH, Schwalbach am Taunus, Alemania,
  - Siecop Europe GmbH, Duisburgo, Alemania.
- Usuarios de la Unión:
  - Siemens Aktiengesellschaft, Múnich, Alemania,
  - Legnano Teknoelectric Company S.p.A., San Giorgio su Legnano (MI), Italia,
  - ABB AB, Córdoba, España,
  - SGB-Smit Group, Ratisbona, Alemania,
  - Končar — Distribution and Special Transformers, Inc., Zagreb, Croacia,
  - Alstom Grid UK Limited, Stafford, Reino Unido,
- Productores exportadores de los países afectados:
  - Baoshan Iron & Steel Co., Ltd. («Baosteel»), Shanghai, China,
  - Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., («WISCO») Wuhan, China,
  - JFE Steel Corporation, Tokio, Japón,
  - Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokio, Japón,
  - POSCO y sus empresas vinculadas POSCO TMC, POSCO Koha y DWIC, Seúl, Corea,
  - OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk y VIZ Steel, Ekaterinburg, Rusia (parte del grupo NLMK),
  - AK Steel Corporation, Ohio, EE. UU.
- Importadores/operadores comerciales vinculados:
  - Novex Trading (Swiss) S.A. (parte del grupo NLMK), Suiza,
  - Wisco Europe, Alemania,
  - Baosteel Alemania, Alemania,
  - Baosteel Italia, Italia,
  - DWIC Alemania (parte del grupo POSCO), Alemania,
  - DWIC Italia (parte del grupo POSCO), Italia.

### 1.7. Período de investigación y período considerado

- (15) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2013 y el 30 de junio de 2014 («el período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde el 1 de enero de 2011 hasta el final del período de investigación («el período considerado»).

## 2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

### 2.1. Producto afectado

- (16) El producto afectado son los productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, de un grosor superior a 0,16 mm, originarios de China, Japón, Corea, Rusia y los EE. UU., clasificados actualmente con los códigos NC ex 7225 11 00 y ex 7226 11 00 («el producto afectado»).
- (17) Los productos AMGO se fabrican con bobinas, laminadas en caliente, de acero con aleación de silicio de diverso grosor y cuya estructura de grano está orientada de forma uniforme para permitir una conductividad magnética de gran eficiencia. Una conductividad ineficiente se conoce como «pérdidas en el núcleo», las cuales son el principal indicador de la calidad del producto, que se expresa en W/kg. Los productos AMGO pueden producirse en las calidades convencional o regular y de alta permeabilidad. Los tipos de producto de alta permeabilidad permiten que las pérdidas en el núcleo sean inferiores para las chapas de cualquier grosor. Además, los productos de alta permeabilidad pueden producirse como tipos de dominio refinado, con los que se logran unas pérdidas en el núcleo incluso inferiores gracias al estampado de líneas finas en la superficie del acero.

- (18) Pese a las diferencias de permeabilidad, grosor y anchura, todos los tipos del producto afectado comparten las mismas características físicas y técnicas básicas y tienen esencialmente el mismo uso.
- (19) Los productos AMGO se utilizan principalmente en el material eléctrico cuando puede constreñirse el flujo magnético para lograrse una alta direccionalidad, como cuando se transmite energía eléctrica a grandes distancias. En consecuencia, el producto afectado se utiliza como material interno en transformadores de potencia y de distribución.
- (20) Los productos AMGO se emplean también en la reactancia de compensación, que se utiliza en los sistemas de transmisión de energía de alta tensión para estabilizar la tensión durante las variaciones de carga. El producto afectado puede usarse asimismo en equipos con transformadores de menor tamaño, incluidos los aparatos y equipos electrónicos, aeroespaciales y aeronáuticos. Por otra parte, los productos AMGO también se pueden emplear en grandes generadores de alto rendimiento cuando su diseño permite un uso eficiente de sus características magnéticas direccionales.
- (21) Los productos AMGO de un grosor de 0,16 mm o inferior no forman parte del producto afectado. Estos productos AMGO de chapa fina suelen encontrarse en las industrias aeronáutica o de la ingeniería biomédica y se producen a partir de hojas ordinarias de dichos productos, de las que se elimina el revestimiento de laminado para someterlas a un proceso de relaminado, recocido y revestimiento posterior. Según los denunciantes, solo ha podido importarse a la Unión desde los países afectados una cantidad muy reducida de productos AMGO de chapa fina.

## 2.2. Producto similar

- (22) La investigación puso de manifiesto que los siguientes productos tienen las mismas características físicas básicas y los mismos usos básicos:
- el producto afectado;
  - el producto fabricado y vendido en el mercado nacional de Rusia, Corea, Japón, China y EE. UU.;
  - el producto fabricado y vendido en la Unión por la industria de la Unión.
- (23) En consecuencia, la Comisión decidió con carácter provisional que estos productos son similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

## 2.3. Alegaciones y aclaraciones sobre la definición del producto

- (24) Dos productores exportadores solicitaron que se excluyeran de la definición del producto las hojas de los productos AMGO cortadas para utilizarse en la fabricación de transformadores, que se conocen como «laminaciones» en el sector. Alegaron a este respecto que el producto afectado se produce (y se vende) enrollado o sin enrollar, según lo soliciten sus clientes, mientras que las laminaciones no comparten estas características.
- (25) La Comisión está de acuerdo en que las laminaciones no entran en la definición del producto, puesto que ya poseen las características que las identifican como parte de un transformador, tales como determinadas formas, tamaños y perforaciones. Como tal, ya no son meros productos laminados. Cabe añadir que estas laminaciones también se clasifican con un código NC distinto.
- (26) Tres productores exportadores y un usuario pidieron que se excluyeran del ámbito de la investigación los tipos de alta permeabilidad o de dominio refinado con una pérdida en el núcleo inferior o igual a 0,90 W/kg. Adujeron en este sentido que los tipos de producto con menores pérdidas en el núcleo tienen propiedades y usos finales considerablemente distintos y, por tanto, ni son adquiridos por los mismos clientes ni compiten con otros tipos del producto afectado. En consecuencia, proponían que se llevaran a cabo dos análisis separados en relación con el perjuicio, el nexo causal y el interés de la Unión.
- (27) Sin embargo, el producto afectado, con independencia de las pérdidas en el núcleo, se compone de los mismos materiales de base, posee las mismas características básicas y sus usos finales son comparables. Los usuarios de la Unión compran por igual el producto afectado con unas pérdidas en el núcleo inferiores o iguales a 0,90 W/kg, y el producto afectado con unas pérdidas en el núcleo superiores a 0,90 W/kg. Por consiguiente, estas alegaciones se rechazaron provisionalmente, sin perjuicio de que se examine más adelante la cuestión de si, a partir de la presentación de información adicional, determinados tipos de alta permeabilidad o de dominio refinado de una especial gran calidad merecen un análisis por separado en la fase definitiva.

- (28) Un productor exportador pidió que se excluyera el producto afectado con una anchura de más de 1 150 mm del ámbito del producto, ya que la industria de la Unión no era capaz de fabricar el producto similar con una anchura mayor de 1 150 mm, siendo su empresa fabricante de este producto. Algunos clientes demandan expresamente estos productos con una anchura superior a lo habitual porque contribuyen a reducir las pérdidas de acero cuando debe cortarse la bobina entera en tiras longitudinales para ajustarse a sus especificaciones.
- (29) No se aceptó esta solicitud de exclusión de productos. El hecho de que el producto afectado pueda tener una anchura de 1 150 mm o ligeramente superior no convierte a estos elementos en un producto distinto que queda fuera del ámbito de la investigación. Por el contrario, todos los tipos del producto afectado comparten las mismas características físicas y técnicas básicas y se emplean esencialmente para los mismos usos de base a pesar de las diferencias de anchura. Además, el hecho de limitar el alcance de la investigación a determinadas anchuras permitiría a los productores exportadores evitar las medidas antidumping en vigor.
- (30) Por último, uno de los productores exportadores y la Representación de la Federación de Rusia ante la UE señalaron que, por una parte, sus productos AMGO exportados de primera calidad (con una mayor planicidad y menos costuras de soldadura) y, por otra parte, sus productos AMGO exportados de segunda y tercera calidad (con múltiples defectos, puntos de soldadura y falta de planicidad) son, según la práctica de la industria rusa, productos diferentes no intercambiables de ningún modo (en ambos sentidos). En consecuencia, sostuvieron que los productos de segunda y tercera calidad debían excluirse de la definición del producto afectado.
- (31) La descripción actual y el código de la nomenclatura combinada del producto afectado incluyen potencialmente una amplia variedad de tipos desde una perspectiva de calidad. Además, la fabricación de productos de una calidad inferior por parte de los productores de la Unión o de los productores exportadores de otros países es inherente al proceso de producción y los tipos de menor calidad se componen de los mismos materiales de base y se fabrican con el mismo equipo de producción. Estos tipos de una calidad relativamente menor también se venden para su uso en la fabricación de transformadores, de modo que se ajustan plenamente a la definición del producto afectado. Por lo tanto, la Comisión rechazó también provisionalmente esta solicitud.

### 3. DUMPING

#### 3.1. Metodología general

- (32) La Comisión expone en los considerandos 33 a 43 la metodología general que ha utilizado para calcular el dumping. En su caso, hace referencia a cuestiones específicas que afectan a algún país o empresa concretos en relación con estos cálculos en los apartados sobre países concretos que figuran a continuación.

##### 3.1.1. Valor normal

- (33) La Comisión examinó, en primer lugar, si el volumen total de ventas en el mercado nacional de cada productor exportador que cooperó era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado nacional se consideran representativas si el volumen total del producto similar vendido en el mercado nacional a clientes independientes de dicho mercado por cada productor exportador representaba al menos el 5 % de su volumen total de ventas de exportación del producto afectado a la Unión durante el período de investigación.
- (34) La Comisión determinó posteriormente los tipos de producto vendidos en el mercado nacional que eran idénticos o comparables con los tipos vendidos para su exportación a la Unión, y examinó entonces si las ventas en el mercado nacional de cada productor exportador que cooperó eran representativas para cada tipo de producto, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado nacional 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 destinadas a su exportación a la Unión.
- (35) A continuación, la Comisión determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado nacional durante el período de investigación, a fin de decidir si se utilizaba el precio de las ventas reales en el mercado nacional para el cálculo del valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (36) El valor normal se basa en el precio real en el mercado nacional por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, siempre que:
- a) el volumen de ventas del tipo de producto, vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado, represente más del 80 % del volumen total de ventas de este tipo de producto, y
  - b) el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto sea igual o superior al coste unitario de producción.

- (37) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado nacional de ese tipo de producto durante el período de investigación.
- (38) El valor normal se basa el precio real en el mercado nacional por tipo de producto únicamente de las ventas rentables en el mercado nacional durante el período de investigación siempre que:
- el volumen de ventas rentables del tipo de producto represente un mínimo del 80 % del volumen total de ventas de este tipo, o
  - el precio medio ponderado de ese tipo de producto sea inferior al coste unitario de producción.
- (39) Cuando no se vendió un determinado tipo de producto del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales o cuando un cierto tipo de producto no se vendió en cantidades representativas en el mercado nacional, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (40) El valor normal se calculó añadiendo lo siguiente al coste medio de producción del producto similar, durante el período de investigación, de cada productor exportador que cooperó:
- la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos habidos por cada productor exportador que cooperó con las ventas del producto similar en el mercado nacional, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación, y
  - el beneficio medio ponderado obtenido por cada productor exportador que cooperó con las ventas del producto similar en el mercado nacional, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación.

### 3.1.2. Precio de exportación

- (41) Los productores exportadores incluidos en la muestra exportaron a la Unión directamente a clientes independientes o a través de empresas vinculadas que actuaban de importadores.
- (42) Cuando los productores exportadores vendieron el producto afectado para su exportación directamente a clientes independientes de la Unión (incluidos también los operadores comerciales), el precio de exportación se fijó con arreglo a 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.
- (43) Cuando los productores exportadores vendieron el producto afectado para su exportación a la Unión a través de una empresa vinculada que actuaba de importador, el precio de exportación se calculó con arreglo al 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. El precio de exportación se calculó también de conformidad con el mismo artículo cuando el producto afectado no fue revendido en las condiciones en que había sido importado. En tales casos, se aplicaron ajustes al precio para tener en cuenta todos los gastos habidos entre el momento de la importación y el de la reventa, en particular los gastos de venta, generales y administrativos, más los beneficios.

### 3.1.3. Comparación

- (44) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores con arreglo al precio franco fábrica.
- (45) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación correcta, 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.

## 3.2. República de Corea

- (46) El único productor exportador de Corea, POSCO, cooperó plenamente en la investigación de la Comisión. POSCO utilizó una compleja red de canales de venta para vender el producto afectado en la UE y en su mercado nacional.

### 3.2.1. Valor normal

- (47) Se determinó el valor normal para el único productor exportador en consonancia con la metodología general que figura en el apartado 3.1.1. Como consecuencia de ello, el valor normal de la mayoría de los tipos de producto exportados a la Unión se basó en el precio en el mercado nacional. El valor normal de los demás tipos de producto hubo de calcularse.

### 3.2.2. Precio de exportación

- (48) El único productor exportador exportó a la Unión directamente a través de empresas comerciales de Corea y de empresas vinculadas establecidas en la Unión que actuaban de importadores. Para las exportaciones a través de importadores a la Unión, el precio de exportación se calculó con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.
- (49) En los demás casos, se determinó el precio de exportación aplicando la metodología general que figura en el apartado 3.1.2.
- (50) El productor exportador alegó que formaba una única entidad económica con sus empresas comerciales y sus empresas vinculadas en la Unión y, por tanto, no se requería ningún ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 9, para determinar el precio de exportación.
- (51) De conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, en caso de existir una asociación entre el productor exportador y los importadores vinculados, el precio de exportación se considera poco fiable. El artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, no establece ninguna disposición que:
- diferencie entre distintos tipos de asociación,
  - estipule el grado de control o de integración para la aplicación de los ajustes, o
  - excluya la aplicabilidad de tales ajustes en los casos en que exista una entidad económica única.
- (52) Por consiguiente, es evidente que la modalidad de asociación no puede tener una incidencia en la aplicabilidad de los ajustes encaminados a obtener un precio de exportación fiable. Estos ajustes son obligatorios una vez que sea preciso calcular el precio.
- (53) La Comisión verificó que POSCO Alemania y POSCO Italia desempeñaban todas las funciones que normalmente realiza un importador vinculado en la Unión. Se acepta que POSCO Alemania y POSCO Italia actuaron como importadores vinculados con el productor exportador coreano.
- (54) Por consiguiente, la Comisión llegó a la conclusión de que existía una asociación entre el productor exportador y los importadores, de modo que aplicó los ajustes correspondientes para tener en cuenta todos los costes habidos entre la importación y la reventa, más un beneficio razonable para determinar un precio de exportación fiable. En consecuencia, se rechazó la alegación.

### 3.2.3. Comparación

- (55) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación del único productor exportador con arreglo al precio franco fábrica.
- (56) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación correcta, la Comisión ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Además, se hicieron ajustes para tener en cuenta los costes de transporte, de manipulación, de embalaje, de crédito y las tasas bancarias.
- (57) El productor exportador presentó una alegación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base para un ajuste de fase comercial aduciendo que todas sus ventas en el mercado nacional se realizaron a usuarios finales, mientras que en la exportación a la Unión había vendido todos sus productos a operadores comerciales vinculados o no vinculados.
- (58) El productor exportador, sin embargo, fue incapaz de demostrar ninguna diferencia de precios coherente y clara respecto a las distintas fases comerciales en su mercado nacional o de exportación. Por consiguiente, no pudo aceptarse esta alegación.
- (59) Posteriormente, el productor exportador solicitó un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra d), inciso ii), del Reglamento de base. La Comisión tampoco puede aceptar esta solicitud, ya que el producto se exportó a la Unión a través de empresas vinculadas y, a continuación, a los usuarios finales no vinculados y, por lo tanto, la fase comercial de las exportaciones y las ventas en el mercado nacional era la misma.

### 3.2.4. Margen de dumping

- (60) En relación con el único productor exportador que cooperó, 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.
- (61) El nivel de cooperación de Corea en este caso es elevado debido a que las importaciones del productor exportador que cooperó representaban aproximadamente el 100 % del total de las exportaciones a la Unión durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión estableció el margen de dumping a escala nacional al mismo nivel que para el único productor exportador.
- (62) Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
POSCO	22,8 %
Todas las demás empresas	22,8 %

### 3.3. República Popular China

- (63) Los dos productores exportadores que cooperaron con la investigación, Baosteel y WISCO, representaban casi el 100 % de todas las exportaciones a la UE. Ambas empresas exportaban a la UE a través de importadores vinculados en la Unión.
- (64) Ninguno de los productores exportadores de China que cooperaron solicitó trato de economía de mercado. Por lo tanto, el valor normal se determinó con arreglo al precio o al valor calculado en un tercer país de economía de mercado («país análogo»), de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

#### 3.3.1. País análogo

- (65) En el anuncio de inicio, la Comisión informó a las partes interesadas de que tenía previsto elegir a la República de Corea como país análogo apropiado y les pidió que presentaran sus observaciones. Una parte alegó que Corea no sería un país análogo apropiado y propuso que se utilizara Rusia en su lugar.
- (66) El mercado nacional ruso es relativamente cerrado y está dominado por un único grupo de productores. La cuota de mercado de las importaciones es muy reducida (menos del 5 % en 2013) y Rusia tiene derechos de importación con respecto a los productos AMGO (un 5 %). Por otra parte, el tipo y la calidad de los productos AMGO rusos no es comparable con los de las exportaciones chinas a la Unión del producto afectado. Por lo tanto, Rusia no se consideró un país análogo apropiado.
- (67) Como se indicó en el anuncio de inicio, la Comisión también examinó si cualquiera de los otros países afectados, o cualesquiera otros terceros países de economía de mercado en los que se fabrican los productos AMGO podía constituir un país análogo apropiado. Según la información de que dispone la Comisión, los únicos países distintos de los países afectados que producen los productos AMGO son Brasil y la India.
- (68) Tanto Brasil como la India tienen un único fabricante de los productos AMGO y ambos fabrican tipos de productos que no son comparables con los producidos y exportados por los productores exportadores chinos que cooperaron. Además, ambos países cobran derechos de importación en relación con los productos AMGO y, en particular, la India, es principalmente un país de importación con una producción nacional insignificante. Por tanto, ni Brasil ni la India se consideraron países análogos apropiados.
- (69) Por lo que se refiere a Japón y EE. UU., el examen puso de manifiesto que ambos mercados están dominados por dos productores nacionales y que importan cantidades pequeñas del producto afectado. En consecuencia, estos dos últimos mercados nacionales pueden considerarse relativamente cerrados a la competencia.

- (70) Por lo que respecta a Corea, el mercado nacional de los productos AMGO es relativamente abierto, con una considerable cuota de mercado de importaciones (más del 20 % en 2013). El productor coreano es un gran productor con grandes cantidades de ventas nacionales y de exportación que fabrica tipos semejantes del producto similar a los exportados a la Unión por los productores chinos. No existe ningún derecho de aduana sobre las importaciones de los productos AMGO originarios de la Unión, China y Japón.
- (71) En esta fase del procedimiento, la Comisión llegó a la conclusión de que la República de Corea constituye el país análogo más apropiado con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

#### 3.3.2. Valor normal

- (72) Tal como se ha mencionado anteriormente (considerando 64), el valor normal para los dos productores exportadores chinos se determinó con arreglo al precio o al valor calculado en el país análogo, Corea en este caso, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

#### 3.3.3. Precio de exportación

- (73) Los productores exportadores exportaron a la Unión a través de operadores comerciales e importadores situados tanto en China como en la Unión.
- (74) Por tanto, el precio de exportación se determinó con arreglo al precio al que el producto importado se revendió por primera vez a clientes independientes en la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En este caso, se aplicaron ajustes al precio para tener en cuenta todos los gastos habidos entre la importación y la reventa, en particular los gastos de venta, generales y administrativos, más los beneficios, de un importador no vinculado.

#### 3.3.4. Comparación

- (75) La Comisión comparó el valor normal, según se había determinado en el país análogo, con el precio de exportación de los productores exportadores chinos con arreglo al precio franco fábrica.
- (76) En el caso de un productor exportador, no se encontró correspondencia entre uno de los tipos de producto y los tipos fabricados por el productor coreano debido a las pérdidas en el núcleo de ese tipo de producto concreto. En este caso, el precio de exportación se comparó con el valor normal del tipo de producto que parecía más similar, con equivalencia de todas las características y unas pérdidas en el núcleo lo más aproximadas posible.
- (77) Cuando estuvo justificado por la necesidad de garantizar una comparación correcta, la Comisión, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a la comparabilidad de los precios. Se hicieron ajustes para tener en cuenta los costes de transporte, de crédito, de manipulación y de carga, así como los gastos de embalaje y las tasas bancarias.
- (78) Se ajustó el valor normal para garantizar que se expresaba en el mismo nivel de imposición que el precio de exportación, dado que parte del IVA percibido por la exportación de los productos AMGO procedentes de China no se reintegró a las empresas afectadas durante el período de investigación.

#### 3.3.5. Márgenes de dumping

- (79) En relación con cada productor exportador que cooperó, la Comisión comparó la media ponderada del valor normal de cada tipo del producto similar en el país análogo con la media ponderada del precio de exportación del tipo del producto afectado correspondiente, con arreglo al artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (80) Con arreglo a las respuestas al cuestionario, la Comisión llegó a la conclusión de que las dos empresas estaban vinculadas a través de la propiedad común.
- (81) Por consiguiente, se fijó un único margen de dumping para ambas empresas basado en la media ponderada de los márgenes de dumping individuales.

- (82) El nivel de cooperación en este caso fue elevado debido a que las importaciones de los productores exportadores que cooperaron cubrían el 100 % de las exportaciones a la Unión de China durante el período de investigación. Conforme a todo ello, la Comisión fijó el margen de dumping de ámbito nacional al nivel del margen de dumping que había determinado para los dos productores exportadores que cooperaron. Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Baoshan Iron & Steel Co., Ltd y Wuhan Iron and Steel Company Limited	28,7 %
Todas las demás empresas	28,7 %

### 3.4. Japón

- (83) Durante el período de investigación, había dos productores exportadores en Japón, JFE Steel Corporation y Nippon Steel & Sumitomo Metal One Corporation, que cooperaron en la investigación. Las ventas en el mercado de la Unión de uno de los productores exportadores tuvieron lugar a través de un operador comercial de Japón. El otro productor exportador exportó a la Unión, en su mayor parte, bobinas (sin transformar) que transformó posteriormente (corte en tiras) su empresa vinculada en la Unión. El mismo productor exportador también importó el producto afectado a través de un importador vinculado de la Unión. En el mercado nacional, ambos productores exportadores vendieron el producto afectado tanto de forma directa como a través de operadores comerciales vinculados y no vinculados.

#### 3.4.1. Valor normal

- (84) Con arreglo a la metodología general descrita anteriormente en el apartado 3.1.1, la Comisión determinó que en el caso de uno de los productores exportadores, ninguno de los tipos de producto vendidos en el mercado nacional era representativo a tenor del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Por tanto, para este productor exportador se calculó el valor normal de todos los tipos de producto.
- (85) En cuanto al otro productor exportador, la Comisión llegó a la conclusión de que más de la mitad de los tipos de producto vendidos para su exportación a la Unión podían compararse con ventas representativas de estos tipos de producto en el mercado nacional. Para estos tipos de producto, por tanto, se utilizó el precio de venta real en el mercado nacional a efectos del cálculo del valor normal, de acuerdo con la metodología general. En relación con los demás tipos de producto, hubo de calcularse el valor normal.

#### 3.4.2. Precio de exportación

- (86) Uno de los productores exportadores vendió el producto afectado para su exportación a la Unión a través de un operador comercial no vinculado de Japón. Por tanto, el precio de exportación se determinó a partir de los precios de exportación realmente pagados o pagaderos, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base. Se emplearon los datos verificados de este operador comercial no vinculado para establecer el valor cif de las exportaciones.
- (87) El otro productor exportador también importó el producto afectado a través de operadores comerciales vinculados de la Unión. Sin embargo, la mayor parte de los tipos de producto no se revendieron en las condiciones en las que fueron importados, ya que una parte vinculada los transformó (corte en tiras) posteriormente. Por consiguiente, la Comisión estableció el precio de exportación de las bobinas sin transformar (sin cortar en tiras) de las exportaciones de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, ajustando el precio al que se había revendido por primera vez el producto importado a clientes independientes de la Unión mediante todos los gastos habidos entre la importación y la reventa, incluidos los gastos de transformación en la Unión, debidamente rectificadas con la pérdida de peso vinculada a la operación del corte en tiras, los gastos de venta, generales y administrativos, más los beneficios, a fin de revertir el precio al precio de las bobinas sin transformar (sin cortar en tiras). A falta de cualquier otra referencia razonable, se utilizó el nivel de beneficio de un importador vinculado.
- (88) Para los tipos de producto que se vendieron en las condiciones en las que se habían importado a través de un importador vinculado, es decir, sin haberse transformado de ningún modo en la Unión, el precio de exportación se determinó de acuerdo con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, ajustando el precio al que se había revendido el producto importado por primera vez a clientes independientes de la Unión debidamente rectificadas con todos los costes habidos entre la importación y la reventa, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, y los beneficios de un importador no vinculado.

### 3.4.3. Comparación

- (89) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores con arreglo al precio franco fábrica.
- (90) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación correcta, 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 aplicaron ajustes respecto a las comisiones, los costes de transporte y de crédito, las tasas bancarias, los gastos de manipulación y carga y los costes de embalaje.
- (91) El productor exportador presentó una alegación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base para un ajuste de fase comercial aduciendo que casi todas sus ventas en el mercado nacional se realizaron a usuarios finales, mientras que en la exportación a la Unión había vendido la mitad de sus productos a operadores comerciales vinculados o no vinculados.
- (92) La Comisión estimó que la solicitud no estaba suficientemente motivada. Por consiguiente, se desestimó esta alegación.

### 3.4.4. Márgenes de dumping

- (93) En relación con los productores exportadores que cooperaron, 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.
- (94) El nivel de cooperación en este caso fue elevado debido a que las importaciones de los productores exportadores que cooperaron representaban el 100 % de las exportaciones de Japón a la Unión durante el período de investigación. Así pues, la Comisión decidió establecer el margen de dumping nacional al nivel de la empresa con el margen de subvención más alto que había cooperado.
- (95) Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
JFE Steel Corporation	47,1 %
Nippon Steel & Sumitomo Metal One Corporation	52,2 %
Todas las demás empresas	52,2 %

## 3.5. Federación de Rusia

- (96) La investigación puso de manifiesto que solo el grupo NLMK fabricaba el producto afectado en Rusia. Los dos productores exportadores del grupo, OJSC Novolipetsk Steel y VIZ Steel, cooperaron. El producto se vendió al mercado de la Unión a través de un operador comercial vinculado en Suiza. Las ventas en el mercado nacional tuvieron lugar directamente a partes independientes.
- (97) Como se presentaron datos por separado para los productores exportadores antes mencionados, se calculó el dumping, en primer lugar, en relación con cada empresa y el margen medio ponderado, a continuación, en relación con el grupo en su conjunto.

### 3.5.1. Valor normal

- (98) La Comisión determinó que el principal tipo de producto vendido para su exportación a la Unión podía compararse con las ventas representativas de este tipo de producto en el mercado nacional y que estas ventas habían tenido lugar en el curso de operaciones comerciales normales. Por tanto, para este tipo de producto, se utilizó el precio de venta real en el mercado nacional a efectos del cálculo del valor normal, de acuerdo con la metodología general que se indica en el apartado 3.1.1. En relación con los demás tipos de producto, hubo de calcularse el valor normal.

- (99) Los productores rusos son empresas integradas, hasta el punto de que las sociedades del grupo extrajeron y proporcionaron mineral de hierro y otras materias primas a las empresas del grupo que fabrican los productos AMGO. El grupo de productores exportadores alegó que no debe aplicarse el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base para ajustar el coste de producción, ya que las ventas de estas materias primas en el mercado nacional se habían hecho a precios de mercado. Así pues, se decidió provisionalmente no aplicar ningún ajuste, ya que esas materias primas se vendieron dentro del grupo a unos precios similares a los que se vendieron en el exterior.

### 3.5.2. Precio de exportación

- (100) Puesto que los dos productores exportadores vendieron el producto afectado para su exportación a la Unión a través de una empresa vinculada que actuaba de importador, el precio de exportación se fijó con arreglo al 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 este caso, se aplicaron ajustes al precio para tener en cuenta todos los gastos habidos entre la importación y la reventa, en particular los gastos de venta, generales y administrativos, más los beneficios, de un importador no vinculado.

### 3.5.3. Comparación

- (101) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los dos productores exportadores vinculados con arreglo al precio franco fábrica.
- (102) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación correcta, 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 realizaron ajustes por los gastos de transporte y de seguros, los costes de crédito y las comisiones.

### 3.5.4. Márgenes de dumping

- (103) En relación con los dos productores exportadores que cooperaron, 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. Fue en esta fase cuando se consolidaron los cálculos de dumping de los dos productores exportadores vinculados para calcular un margen de dumping medio ponderado relativo al grupo NLMK.
- (104) El nivel de cooperación de Rusia en este caso es elevado debido a que las importaciones de los productores exportadores que cooperaron representaban el 100 % de las exportaciones a la Unión durante el período de investigación. Así pues, la Comisión decidió fijar el margen de dumping nacional al nivel del grupo NLMK.
- (105) Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Grupo NLMK	29,0 %
Todas las demás empresas	29,0 %

## 3.6. Estados Unidos de América

- (106) El único productor exportador que cooperó vendió el producto afectado al mercado de la Unión a través de un importador vinculado de los Países Bajos. Las ventas en el mercado nacional tuvieron lugar directamente a partes independientes.

### 3.6.1. Valor normal

- (107) Con arreglo a la metodología general que se describe en el apartado 3.1.1, la Comisión comprobó que la mayoría de los tipos de producto vendidos en el mercado nacional por el productor exportador estadounidense que cooperó no eran idénticos o comparables a los vendidos para la exportación y, por lo tanto, fueron considerados no representativos a tenor del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Para estos tipos de producto, se calculó el valor normal de conformidad con la metodología general. En relación con los demás tipos de producto, se fijó el valor normal con arreglo a los precios en el mercado nacional.

### 3.6.2. Precio de exportación

- (108) El único productor exportador que cooperó exportó el producto afectado al mercado de la Unión a través de un importador vinculado de la Unión Europea.
- (109) Sin embargo, una pequeña parte de los tipos de producto no se revendieron en las condiciones en las que fueron importados, ya que fueron transformados (corte en tiras) posteriormente en la UE. Dado que el valor cif de las exportaciones declaradas en la frontera de la Unión en relación con estas ventas es el valor de las bobinas sin transformar (sin cortar en tiras), la Comisión estableció el precio de exportación de estas bobinas sin transformar, dentro del conjunto de las exportaciones, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.
- (110) Por consiguiente, se ajustó el precio al que se había revendido por primera vez el producto importado a clientes independientes de la Unión mediante todos los gastos habidos entre la importación y la reventa, incluidos los gastos de transformación en la Unión, debidamente ajustado con la pérdida de peso correspondiente, los gastos de venta, generales y administrativos, más los beneficios, a fin de revertir el precio al precio de las bobinas sin transformar (sin cortar en tiras). A falta de cualquier otra referencia razonable, se utilizó el nivel de beneficio de un importador no vinculado.
- (111) En lo que respecta a las ventas del producto sin transformar, el precio de exportación se determinó de acuerdo con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, ajustando el precio al que se había revendido el producto importado por primera vez a clientes independientes de la Unión, debidamente rectificado con todos los costes habidos entre la importación y la reventa, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, y los beneficios de un importador no vinculado.

### 3.6.3. Comparación

- (112) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación del único productor exportador con arreglo al precio franco fábrica.
- (113) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación correcta, 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 para tener en cuenta los costes de transporte, de manipulación, de embalaje y de crédito, así como los costes de posventa.

### 3.6.4. Margen de dumping

- (114) En relación con el único productor exportador que cooperaron, 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.
- (115) El nivel de cooperación en este caso fue elevado. En consecuencia, la Comisión decidió fijar el margen de dumping nacional al nivel del único productor exportador.
- (116) Los márgenes de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
AK Steel	60,1 %
Todas las demás empresas	60,1 %

## 4. PERJUICIO

### 4.1. Definición de la industria de la Unión y de la producción de la Unión

- (117) Dentro de la Unión, seis empresas fabrican el producto afectado. Con arreglo a la base de la información disponible en la denuncia, no hay otros productores del producto afectado en la Unión. Por tanto, estas seis empresas constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

- (118) Se determinó que una producción total de la Unión durante el período de investigación en torno a las 340 000 toneladas. La Comisión estableció esa cifra basándose en toda la información disponible sobre la industria de la Unión, en particular la información recogida del denunciante y de todos los productores notorios de la Unión. Los seis productores de la Unión representan el 100 % de la producción total del producto similar de la Unión.

#### 4.2. Consumo de la Unión

- (119) La Comisión estableció el consumo de la Unión con arreglo a las ventas en el mercado de la Unión de a) todos los productores notorios de la Unión, y b) las importaciones a la Unión procedentes de todos los terceros países, según datos de Eurostat, y teniendo asimismo en cuenta los datos presentados por los productores que cooperaron en los países afectados.
- (120) En lo que se refiere a Japón, un amplio porcentaje de las importaciones del producto japonés afectado a los Países Bajos se declararon con un código NC confidencial durante el período considerado <sup>(1)</sup>. Por esta razón, en el siguiente cuadro figuran horquillas de valores respecto al consumo de la Unión, así como en todos los demás cuadros relativos a los volúmenes y valores de importación.
- (121) Con arreglo a todo ello, el consumo de la Unión evolucionó como sigue:

Consumo de la Unión (toneladas métricas)				
	2011	2012	2013	Período de investigación
Consumo total de la Unión	353 000-368 000	346 000-361 000	316 000-331 000	313 000-328 000
Índice	100	98	90	89

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario, la información contenida en la denuncia, Eurostat y Eurofer.

- (122) La Comisión obtuvo datos sobre la totalidad de la actividad relacionada con el producto afectado y se determinó si la producción estaba destinada a un uso cautivo o al mercado libre. La Comisión concluyó que solo una pequeña parte (alrededor del 0,4 % del consumo total) de la producción de los productores de la Unión estaba destinada a un uso cautivo. Esta parte, a menudo, se transfirió simplemente o fue servida a precios de transferencia dentro de la misma empresa o grupo de empresas para una nueva transformación posterior. Teniendo en cuenta el tamaño del mercado cautivo, no afecta al panorama del perjuicio.
- (123) A partir de 2003, creció sin precedentes la demanda para los transformadores, lo que conllevó el incremento correspondiente de la demanda del producto afectado y el aumento de los precios. Ello supuso una considerable capacidad añadida tanto para los transformadores como para los fabricantes de los productos AMGO de todo el mundo a partir de 2003-2004. Sin embargo, unos años más tarde, y sin duda a partir del año 2011, el mercado mundial (incluido el de la Unión) comenzó a sufrir un descenso acusado del consumo que también afectó a la industria transformadora del producto.
- (124) Durante el período considerado, el consumo de la Unión disminuyó en torno al 11 %. La caída del consumo se debe principalmente a la reducción de la demanda del mercado de la industria transformadora.

#### 4.3. Importaciones procedentes de los países afectados

##### 4.3.1. Evaluación cumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados

- (125) La Comisión examinó si las importaciones del producto afectado originario de los países afectados debían evaluarse cumulativamente, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
- (126) Los márgenes de dumping que se establecieron en relación con las importaciones procedentes de China, Japón, Corea, Rusia y EE. UU. estaban todos ellos por encima del umbral *de minimis* que figura en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base.

<sup>(1)</sup> Con objeto de suprimir la naturaleza de la mercancía importada a los Países Bajos en este caso, se ha asignado a las importaciones un código confidencial de acuerdo con la práctica de Eurostat (véase: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/64445/4439642/FAQ-XT-WEB-EN-final-January2012.pdf/2c387c03-5064-45bc-a949-2d3c75567973>).

- (127) 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.
- (128) Las condiciones de competencia entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el producto similar eran semejantes.
- (129) Los productos importados compitieron entre sí y con el producto afectado fabricado en la Unión porque se venden a categorías similares de clientes finales.
- (130) Así pues, al cumplirse todos los criterios del artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base, las importaciones procedentes de los países afectados se examinaron cumulativamente a efectos de la determinación del perjuicio.
- (131) Los productores exportadores de EE. UU. y Japón han mostrado su desacuerdo con la decisión de realizar una evaluación cumulativa. Ambos alegaron que sus importaciones disminuyeron durante el período considerado y que no habían presionado a la baja de forma desleal (subcotización) los precios de los productores de la Unión.
- (132) A pesar de la disminución de las importaciones procedentes de Japón y EE. UU. durante el período considerado, estas importaciones objeto de dumping han contribuido también a la presión ejercida sobre los precios del producto afectado en el mercado de la UE. Sus importaciones fueron objeto de dumping y sus productos se encontraban claramente en competencia directa con los productos de la Unión y los de otros productores exportadores, de modo que siguen cumpliéndose las condiciones para aplicar una evaluación cumulativa en relación con los efectos de las importaciones de los cinco países afectados. Los productos AMGO de todos los tipos, incluidos los tipos vendidos por los productores exportadores japoneses y estadounidenses, se venden para ser utilizados en la fabricación de núcleos de transformador y se venden al mismo grupo relativamente restringido de clientes. Por lo tanto, la Comisión rechazó provisionalmente estas alegaciones.

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

- (133) La Comisión determinó el volumen de las importaciones a partir de datos de Eurostat y de los datos presentados por los productores que cooperaron de los países afectados. La cuota de mercado de las importaciones se determinó con arreglo a datos de Eurostat.
- (134) Como ya se ha mencionado, un amplio porcentaje de las importaciones a los Países Bajos del producto afectado japonés se declararon con un código NC confidencial durante el período considerado. Por este motivo, en el cuadro que figura a continuación aparecen horquillas de valores respecto a las importaciones de los países afectados.
- (135) Las importaciones a la Unión procedentes de los países afectados evolucionaron como sigue:

Volumen de las importaciones (en toneladas métricas) y cuota de mercado				
	2011	2012	2013	Período de investigación
Volumen de las importaciones procedentes de los países afectados	153 000-168 000	158 000-173 000	135 000-150 000	139 000-154 000
Índice	100	103	89	91
Cuota de mercado	40,2 %-46,9 %	42,3 %-49,4 %	39,9 %-46,5 %	41,8 %-48,3 %
Índice	100	105	99	103

Fuente: Eurostat y los productores exportadores que cooperaron.

- (136) El cuadro anterior pone de manifiesto que las importaciones subvencionadas procedentes del país afectado, en términos absolutos, disminuyeron ligeramente durante el período considerado. Sin embargo, la cuota de mercado total de las importaciones objeto de dumping a la Unión aumentó en unos tres puntos porcentuales durante el período considerado.

4.3.3. Precios de las importaciones procedentes de los países afectados y presión a la baja desleal (subcotización) de los precios

- (137) La Comisión determinó los precios de las importaciones a partir de datos de Eurostat y de los datos presentados por los productores que cooperaron de los países afectados.
- (138) El precio medio ponderado de las importaciones a la Unión procedentes de los países afectados evolucionó como sigue:

Precios de importación (EUR/tonelada métrica)				
	2011	2012	2013	Período de investigación
China	1 798	1 967	1 530	1 357
Índice	100	109	85	75
Japón	1 964	1 914	1 536	1 353
Índice	100	97	78	69
Corea	2 033	1 814	1 434	1 353
Índice	100	89	71	67
Rusia	1 493	1 377	1 137	1 055
Índice	100	92	76	71
EE. UU.	2 024	2 014	1 741	1 604
Índice	100	100	86	79
Precio medio de las importaciones objeto de dumping (por unidad)	1 813	1 746	1 397	1 263
Índice	100	96	77	70

Fuente: Eurostat y los productores exportadores que cooperaron.

- (139) Los precios medios de las importaciones objeto de dumping cayeron de 1 813 EUR/t en 2011 a 1 263 EUR/t durante el período de investigación. Durante el período considerado, el descenso del precio unitario medio de las importaciones objeto de dumping se situó en torno al 30 %.
- (140) La Comisión determinó la presión a la baja desleal de los precios durante el período de investigación comparando:
- los precios de venta medios ponderados por tipo de producto que los seis productores de la Unión cobraron a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al nivel franco fábrica, y
  - los precios medios ponderados correspondientes por tipo de producto de las importaciones de los productores que cooperaron de los países afectados cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos con arreglo al cif (coste, seguro y transporte), con los ajustes oportunos correspondientes a los costes posteriores a la importación.

- (141) Se compararon los precios de transacciones para cada tipo particular en la misma fase comercial, con los debidos ajustes en caso necesario, tras deducir bonificaciones y descuentos. El resultado de la comparación se expresó como porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación.
- (142) A pesar de la caída de los precios, los productores exportadores, por regla general, no estaban presionando a la baja de forma desleal los precios de la industria de la Unión. En general, los precios de la industria de la Unión eran muy similares o ligeramente superiores. El resultado de la comparación mostró que, en general, no había tenido lugar ninguna subcotización. Solo en el caso de un productor exportador japonés, se constató una subcotización de los precios de la industria de la Unión en un 0,50 %.
- (143) La ausencia de subcotización no significa, sin embargo, que los precios de exportación no hayan causado un perjuicio. Los precios de la industria de la Unión eran el resultado de la fuerte caída de los precios a raíz de las importaciones objeto de dumping de productos a bajo precio. Como consecuencia de la situación de exceso de capacidad en el mercado mundial debido a la expansión de la actividad durante los años 2003-2010, se desató una fuerte competencia de precios entre los productores de la Unión y los productores exportadores de los países afectados durante el período considerado.
- (144) Las estrategias de precios agresivas afectaron, en particular, al mercado de la Unión y los productores exportadores de los países afectados pudieron mantenerlas durante un período más prolongado que los productores de la Unión por las razones que se exponen a continuación: En primer lugar, la cuota de mercado de los productores exportadores en sus mercados nacionales es mucho mayor que la cuota de mercado de los productores de la Unión en la propia Unión. El mercado de la Unión es un mercado abierto, mientras que, como se indica en el apartado 3.3.1 sobre el país análogo, no es fácil para otros competidores penetrar en los mercados nacionales de los productores exportadores de los países afectados, incluidos los productores de la Unión. En segundo lugar, la mayoría de los productores exportadores tiene grandes beneficios en sus mercados nacionales, lo cual les da un margen cómodo para vender el producto en el mercado de la UE a precios objeto de dumping e incluso con pérdidas. Concretamente los productores exportadores estadounidenses y japoneses venden el producto con pérdidas en el mercado de la Unión. En el período considerado, los productores de la Unión no eran rentables ni en el mercado de la UE ni fuera de él.
- (145) En estas circunstancias, no es determinante la cuestión de si los productores exportadores venden el producto por debajo de unos precios no rentables de la industria de la Unión. Más bien, el factor decisivo para la determinación del perjuicio es que los productores de la Unión se vieron obligados a vender a precios inferiores a los costes para defender sus cuotas de mercado y mantener un nivel de producción económico debido a la intensa presión que se estaba ejerciendo sobre sus precios de venta.
- (146) El productor exportador ruso sostuvo que debía efectuarse un ajuste con respecto a las diferencias de calidad entre el producto afectado fabricado y vendido por ese productor exportador y el producto similar fabricado por la industria de la Unión. Esta alegación se basaba en que, respecto al mismo tipo de producto, la calidad del producto afectado fabricado por ese productor exportador sería inferior que la calidad que ofrecía la industria de la Unión.
- (147) Esta alegación no estaba suficientemente justificada y, de hecho, no había pruebas en el expediente de que hubiera una diferencia de calidad entre las exportaciones rusas y la producción de la Unión respecto al mismo tipo de producto. Por tanto, se rechazó provisionalmente esta alegación. No obstante, en lo referente a una comparación correcta de los tipos de producto, se aceptó provisionalmente que el producto afectado ruso de segunda y tercera calidad no debía compararse con los productos la industria de la Unión de primera y segunda calidad.
- (148) Otra alegación se refería a la fase comercial. En relación con la empresa NLMK, se adujo que una diferencia de fase comercial merecía un ajuste y que esta empresa vende exclusivamente a través de un operador comercial, mientras que las empresas de la UE venden también directamente a los usuarios finales. Sin embargo, esta alegación también se rechazó provisionalmente, puesto que la investigación no puso de manifiesto que esta diferencia de fase comercial repercutiera en los precios. En particular, no se demostró que existieran diferencias reales y claras en los precios entre las citadas fases comerciales.

#### 4.4. Situación económica de la industria de la Unión

##### 4.4.1. Observaciones generales

- (149) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Unión se incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado. Para la determinación del perjuicio, la Comisión no hizo ninguna distinción entre indicadores de perjuicio macroeconómicos y microeconómicos, ya que todos los productores notorios de la Unión constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base. La Comisión evaluó los indicadores de perjuicio basándose en los datos contenidos en las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión y en los datos recogidos del denunciante.

## 4.4.1.1. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (150) Durante el período considerado, la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad totales de la Unión evolucionaron como sigue:

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad				
	2011	2012	2013	Período de investigación
Volumen de ventas (en toneladas métricas)	410 695	385 086	334 659	340 213
<i>Índice</i>	100	94	81	83
Capacidad de producción (en toneladas métricas)	486 600	491 600	491 750	492 650
<i>Índice</i>	100	101	101	101
Utilización de la capacidad	84 %	78 %	68 %	69 %

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

- (151) Durante el período considerado, el volumen de producción de la industria de la Unión se redujo un 17,2 %.
- (152) Las cifras sobre capacidad que se han indicado se refieren a la capacidad técnica, lo cual implica que se han tenido en cuenta los ajustes relacionados con el tiempo de preparación, el mantenimiento, los cuellos de botella y otras paradas normales que se consideran usuales en la industria. Durante el período considerado aumentó ligeramente la capacidad.
- (153) Algunos productores de la Unión han realizado inversiones durante el período considerado para modernizar su equipo de producción actual con vistas a fabricar, en proporción, más tipos de alta permeabilidad que los tipos convencionales, lo cual no afectó a la capacidad de producción en dicho período.
- (154) El descenso de la capacidad de utilización se debió a un ligero incremento de la capacidad de producción, junto con la reducción del volumen de producción. La disminución se situó en 15 puntos porcentuales durante el período considerado.

## 4.4.1.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (155) En lo que se refiere a Japón, un amplio porcentaje de las importaciones a los Países Bajos del producto afectado japonés se declararon con un código NC confidencial durante el período considerado. Por este motivo, en el cuadro que figura a continuación aparecen horquillas de valores respecto al volumen de ventas y la cuota de mercado.
- (156) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión evolucionaron como sigue:

Volumen de ventas y cuota de mercado				
	2011	2012	2013	Período de investigación
Volumen total de ventas en el mercado de la Unión (toneladas métricas)	189 000-204 000	181 000-196 000	174 000-189 000	167 000-182 000

Volumen de ventas y cuota de mercado				
	2011	2012	2013	Período de investigación
Índice	100	96	92	89
Cuota de mercado	51,7 %-58,4 %	50,2 %-57,3 %	53,0 %-59,6 %	51,1 %-57,6 %
Índice	100	98	103	100

Fuente: respuestas al cuestionario comprobadas y Eurostat.

- (157) El volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión descendió un 11,4 % durante el período considerado, de unas 189 000-204 000 toneladas en 2011 a 167 000-182 000 toneladas durante el período de investigación. Este descenso ya había empezado antes del período considerado, ya que en 2010 el volumen de ventas de la industria de la Unión era de 210 693 toneladas.
- (158) Durante el período considerado, la cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó ligeramente, pasando del 51,7-58,4 % al 51,1-57,6 %). Una vez más, esta disminución ya se había iniciado antes del período considerado, puesto que en 2010 la industria de la Unión aún tenía una cuota de mercado del 60,6 %. Esta pérdida de cuota de mercado coincidió en el tiempo con la caída del consumo, pero la disminución del volumen de ventas de la industria de la Unión superó la reducción del consumo. Por otra parte, debido a la continua presión sobre los precios que estaban ejerciendo los productores exportadores, la industria de la Unión se vio obligada a reducir sus precios de venta para evitar una nueva contracción de su cuota de mercado.

#### 4.4.1.3. Crecimiento

- (159) El consumo de la Unión disminuyó alrededor de un 11 % durante el período considerado, mientras que el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión registró un descenso del 11,4 %. Por tanto, la industria de la Unión perdió algo de cuota de mercado, a diferencia de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados, que aumentó ligeramente durante el período considerado.

#### 4.4.1.4. Empleo y productividad

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

Empleo y productividad				
	2011	2012	2013	Período de investigación
Número de trabajadores	2 790	2 716	2 605	2 539
Índice	100	97	93	91
Productividad (toneladas por trabajador)	147	142	128	134
Índice	100	96	87	91

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

- (161) El nivel de empleo de la industria de la Unión disminuyó significativamente durante el período considerado como consecuencia de las decisiones que se habían tomado para reducir la producción. De ello se derivó una reducción del 9 % del número de trabajadores durante el período considerado. La productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida en volumen de producción por persona empleada y por año, disminuyó a un ritmo más lento que el descenso de la producción real. No obstante, este indicador no se considera relevante para determinar la eficiencia de la industria de la Unión, especialmente porque la industria de la Unión había ido produciendo, en proporción, más tipos de alta permeabilidad el período considerado. De hecho, la fabricación de tipos del producto afectado de alta permeabilidad requiere un material más fino que reduce el peso del producto, a pesar del aumento de los costes de producción de estos tipos.

## 4.4.1.5. Magnitud del margen de dumping y recuperación de prácticas de dumping anteriores

- (162) Todos los márgenes de dumping estuvieron muy por encima del nivel *de minimis*. Los márgenes reales de dumping tuvieron un impacto destacado en la industria de la Unión, dado el volumen y los precios de las importaciones procedentes de los países afectados.
- (163) Aunque ha habido medidas en vigor en contra de Rusia a partir de 2005-2008 y contra los Estados Unidos desde 2005-2010, respectivamente, no existen actualmente medidas de defensa comercial respecto a este producto en la UE. Por consiguiente, no se dispone de datos recientes para evaluar los posibles efectos de las prácticas anteriores de dumping.

## 4.4.1.6. Precios y factores que inciden en los precios

- (164) La media ponderada de los precios de venta por unidad de los productores de la Unión a clientes no vinculados en la Unión evolucionó en el período considerado como sigue:

Precios de venta en la Unión				
	2011	2012	2013	Período de investigación
Precio unitario de venta medio en el mercado total de la Unión (EUR/tonelada métrica)	1 683	1 531	1 243	1 236
Índice	100	91	74	73
Coste unitario de producción (EUR/tonelada métrica)	1 669	1 677	1 562	1 479
Índice	100	100	94	89

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

- (165) El cuadro anterior recoge la evolución de los precios de venta unitarios de la industria de la Unión, frente al correspondiente coste de producción, que se compone fundamentalmente de las materias primas, esto es, bobinas laminadas en caliente, que representaron en torno al 50-58 % del coste total de producción del producto afectado durante el período considerado. En él se observa un fuerte descenso de los precios de venta de la industria de la Unión. Durante el período considerado, los precios de venta disminuyeron por término medio más que los costes correspondientes. Por otra parte, los precios de venta fueron, por término medio, inferiores a los costes unitarios de producción durante el período considerado, con excepción de 2011. Esta situación dio lugar a graves pérdidas para los productores de la Unión y coincidió con una fase en la que los precios medios de venta de las importaciones objeto de dumping descendieron notablemente, ejerciendo así una presión continua sobre los productores de la Unión. Los productores de la Unión se vieron obligados a reducir sus precios de venta de forma significativa para intentar mantener su cuota de mercado.

## 4.4.1.7. Costes laborales

- (166) Durante el período considerado, los costes laborales medios de los productores de la Unión evolucionaron como sigue:

Costes laborales medios por trabajador				
	2011	2012	2013	Período de investigación
Costes laborales medios por trabajador (EUR)	48 768	51 045	49 249	49 547
Índice	100	105	101	102

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

- (167) Durante el período considerado, el salario medio por trabajador aumentó ligeramente, pero este aumento estaba aún por debajo del incremento general de los salarios en la Unión. En cualquier caso, como se explicó en el considerando 161, disminuyó la tasa de empleo.

#### 4.4.1.8. Existencias

- (168) Durante el período considerado, los niveles de existencias de los productores de la Unión evolucionaron como sigue:

Existencias				
	2011	2012	2013	Período de investigación
Existencias al cierre (toneladas métricas)	18 133	18 416	11 601	15 432
<i>Índice</i>	100	102	64	85
Existencias al cierre en porcentaje de la producción	4,4 %	4,8 %	3,5 %	4,5 %
<i>Índice</i>	100	109	79	103

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

- (169) Durante el período considerado, el nivel de las existencias de cierre permaneció relativamente estable. La industria de la Unión fabrica la mayoría de los tipos del producto similar en función de pedidos concretos de los usuarios. Por tanto, los niveles de existencias no pueden considerarse un indicador de perjuicio importante respecto a la industria.

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

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

Rentabilidad, flujo de caja, inversiones y rendimiento de las inversiones				
	2011	2012	2013	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (% del volumen de ventas)	- 0,8 %	- 9,8 %	- 26,6 %	- 22,3 %
<i>Índice</i>	(100)	(1 066)	(3 054)	(2 537)
Flujo de caja (EUR)	37 298 598	- 20 925 150	- 49 622 748	- 72 013 294
<i>Índice</i>	100	(56)	(133)	(193)
Inversiones (EUR)	29 248 768	35 938 957	29 633 930	23 395 754
<i>Índice</i>	100	123	101	80
Rendimiento de las inversiones	- 13,1 %	- 23,0 %	- 1 103,0 %	- 327,5 %

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

- (171) La rentabilidad de los productores de la Unión se determinó expresando las pérdidas netas antes de impuestos derivadas de las ventas del producto similar a clientes no vinculados en la Unión como porcentaje del volumen de negocios de estas ventas. Como se muestra en el cuadro que sigue al considerando 164, los precios unitarios de venta a clientes no vinculados en la Unión se redujeron un 26,5 %, debido a la fuerte presión sobre los precios que ejercían las importaciones objeto de dumping. Por otra parte, mientras que los productores de la Unión estaban muy cerca del umbral de rentabilidad en 2011, en 2012 y 2013 aumentaron considerablemente las pérdidas hasta alcanzar un nivel del - 22 % durante el período de investigación, a pesar del intento de la industria de la Unión de optimizar sus costes, incluidas una reducciones de plantilla anunciadas y modalidades de trabajo temporal.
- (172) El flujo de caja neto representa la capacidad de los productores de la Unión de autofinanciar sus actividades. El flujo de caja neto mostró una tendencia descendente similar a la de la rentabilidad y pasó a ser negativo, por no decir inviable.
- (173) A pesar de las pérdidas sufridas durante el período considerado, las inversiones se mantuvieron por encima de los 23 millones EUR en todos los años del período considerado. Estas inversiones se referían fundamentalmente a la modernización de la maquinaria necesaria para fabricar los tipos del producto afectado de alta permeabilidad.
- (174) En principio, el rendimiento de las inversiones es el beneficio expresado en porcentaje de su valor contable neto. Debido a las pérdidas soportadas, el rendimiento de las inversiones fue negativo durante el período considerado. De hecho, siguió la misma tendencia a la baja que la rentabilidad. La capacidad de reunir capital se vio afectada por las pérdidas habidas durante el período considerado. Así, por ejemplo, un productor de la Unión postergó una inversión importante para desarrollar los tipos de alta permeabilidad de los productos AMGO hasta 2015.

#### 4.5. Conclusión sobre el perjuicio

- (175) A pesar de las actuaciones concretas por parte de la industria de la Unión durante el período considerado para mejorar la eficiencia mediante una disminución de los costes y una progresión contenida de los costes de producción, lo que incluye las reducciones de plantilla anunciadas y la introducción de modalidades de trabajo temporal, la situación económica de la industria de la Unión se deterioró considerablemente durante el período considerado: las pérdidas aumentaron de un - 0,8 % en 2011 a un - 22,3 % durante el período de investigación. Además, en comparación con 2010, la caída de los beneficios es aún más acusada, ya que la industria de la Unión logró durante ese año unos beneficios que ascendieron al 14 %.
- (176) Además, los volúmenes de ventas en el mercado de la Unión se redujeron un 11,4 %, los precios de venta unitarios descendieron un 26,5 %, la producción decreció un 17,2 % y la utilización de la capacidad de producción disminuyó un 15 %. Además, el empleo se contrajo un 9 %. Como consecuencia de ello, las pérdidas alcanzaron un nivel que insostenible.
- (177) En las circunstancias particulares de este caso, en el que, en general, no había una subcotización de los productores exportadores a la industria de la Unión, el factor decisivo para la determinación del perjuicio es que los productores de la Unión se vieron obligados a vender a precios inferiores a los costes, puesto que una parte significativa de los productores exportadores no solo vendió a precios objeto de dumping, sino incluso por debajo de sus costes, ejerciendo así una presión significativa sobre los precios de venta de la industria de la Unión.
- (178) A causa de las pérdidas sufridas durante el período considerado a consecuencia de los factores que se han descrito, otros indicadores como el flujo de caja y el rendimiento de las inversiones siguieron la misma tendencia a la baja que el indicador de la rentabilidad.
- (179) Con arreglo a lo anterior, la Comisión concluye en esta fase de la investigación que la industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante que se ha puesto de manifiesto en relación con todos los principales indicadores de perjuicio, a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

#### 5. CAUSALIDAD

- (180) 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, analizó 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 los siguientes: la crisis económica y el descenso

de la demanda, el hecho de que los productores de la Unión no fueran lo suficientemente competitivos, las importaciones procedentes de terceros países, el rendimiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión, y el «exceso de capacidad» que había alegado de la industria europea del acero.

### 5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (181) Los precios de venta de los productores exportadores descendieron, de media, de 1 813 EUR/t en 2011 a 1 263 EUR/t durante el período de investigación. Al disminuir continuamente el precio unitario de venta durante el período considerado, los productores de los países afectados pudieron aumentar su cuota de mercado (del 40,2-46,9 % en 2011 al 41,8-48,3 % durante el período de investigación). Como consecuencia de esta bajada de los precios, durante el período considerado se desató una intensa competencia de precios entre los productores de la Unión y los productores exportadores.
- (182) La fuerte disminución de los precios de los productores exportadores de los países afectados durante el período considerado, que vendieron a menudo por debajo de los costes, causó un perjuicio a la industria de la Unión. Los productores de la Unión no tuvieron más opción que comenzar a bajar sus precios, vendiendo con pérdidas para mantener cierto nivel de volumen de ventas y una cierta cuota de mercado. Sin embargo, esta decisión tuvo un impacto nocivo en la rentabilidad de la industria, que pasó a ser negativa y alcanzó un nivel insostenible de - 22,3 % durante el período de investigación. No cabe duda de que si la industria de la Unión no hubiera bajado sus precios por debajo del coste de producción, habría perdido muy rápidamente cuota de mercado y se habría visto obligada a reducir su producción y a cerrar las instalaciones de producción.
- (183) A la vista de la clara coincidencia temporal que se ha determinado entre, por una parte, el nivel de las importaciones objeto de dumping a unos precios decrecientes y, por otra parte, la pérdida de volumen de ventas y la bajada de los precios de la industria de la Unión, lo que dio lugar a una situación de pérdidas, se llega a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping fueron responsables de la situación perjudicial de la industria de la Unión. Incluso en ausencia de la continua presión a la baja de los precios, se ha registrado una política agresiva en curso de fijación de precios principalmente en el mercado de la Unión que, en una perspectiva a largo plazo, solo puede ser viable para los productores exportadores dado que, a diferencia de los productores de la Unión, pueden obtener beneficios importantes, en principio, en sus respectivos mercados nacionales, en los que tienen unas cuotas de mercado muy elevadas.

### 5.2. Efectos de otros factores

#### 5.2.1. La crisis económica

- (184) La crisis económica provocó una contracción de la demanda en la Unión durante el período considerado, que fue seguida de una disminución de los precios de venta. Sin embargo, a pesar de que la crisis afectó a los mercados de productos AMGO en todo el mundo, hay que señalar que no pudo constatar un perjuicio semejante para los productores exportadores en sus mercados nacionales. A modo de ejemplo, el USTR <sup>(1)</sup> declaró (publicación 4491 de septiembre de 2014, parte VII Conclusión, página 36) que la industria estadounidense no sufre un perjuicio importante en la actualidad. Además, los productores coreanos, japoneses y rusos vendieron, a veces, con un beneficio considerable en sus mercados nacionales respectivos.
- (185) Puede concluirse provisionalmente pues que la crisis económica no es la raíz del perjuicio sufrido por la industria de la Unión y que no rompe el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio de la industria de la Unión.

#### 5.2.2. Los productores de la Unión no son lo suficientemente competitivos

- (186) Algunas partes interesadas alegaron que los productores de la Unión no eran suficientemente competitivos a causa de unos costes comparativamente más elevados de materias primas, energía (sobre todo, la electricidad) y costes laborales.
- (187) Puede haber una desventaja comparativa para los productores de la Unión si se compararan sus costes de materias primas y electricidad con determinados productores exportadores, por ejemplo de Rusia o EE. UU.
- (188) Sin embargo, estos argumentos no ofrecen una explicación suficiente del motivo por el que la industria de la Unión pudo lograr beneficios en los años previos al período considerado, dado que esta posible desventaja comparativa en términos de costes probablemente existía durante dicho período anterior. Además, la industria de la Unión ahorró en costes a partir de 2011, logrando disminuir el coste de la mano de obra y el coste unitario de producción. Por tanto, se rechaza provisionalmente esta alegación.

<sup>(1)</sup> El Representante de Comercio Exterior de los Estados Unidos.

## 5.2.3. Importaciones procedentes de terceros países

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

Importaciones procedentes de terceros países					
Otros terceros países		2011	2012	2013	Período de investigación
	Volumen (unidad de medida)	5 224	1 262	1 502	1 891
	Índice	100	24	29	36
	Cuota de mercado	1,4 %	0,4 %	0,5 %	0,6 %

Fuente: Eurostat.

- (190) Las importaciones procedentes de los países afectados constituyen la gran mayoría del conjunto de las importaciones a la Unión. Las demás importaciones disminuyeron un 63,8 % durante el período considerado. Dado el bajo volumen de importaciones (1 891 toneladas) y la escasa cuota de mercado (0,6 %) al final del período de investigación, queda claro que no existe ningún elemento que indique que las demás importaciones causaban un perjuicio a la industria de la Unión.

## 5.2.4. Resultados de la actividad exportadora de la industria de la Unión

- (191) El volumen de las exportaciones de la industria de la Unión evolucionó durante el período considerado como sigue:

Rendimiento de las exportaciones de los productores de la Unión incluidos en la muestra				
	2011	2012	2013	Período de investigación
Volumen de ventas (toneladas métricas)	200 895	187 250	142 810	155 239
Índice	100	93	71	77
Precio medio (EUR/tm)	1 556	1 521	1 211	1 139
Índice	100	98	78	73

Fuente: respuestas verificadas al cuestionario.

- (192) Las ventas para exportación (en volumen) de los productores de la Unión a clientes no vinculados disminuyeron un 22,7 % durante el período considerado. A fin de poder seguir compitiendo con los demás productores en los mercados de terceros países, los productores de la UE se vieron obligados a reducir sus precios de exportación. Sin embargo, el volumen de las exportaciones ascendió al 45,6 % de la producción total al final del período de investigación, en comparación con el 48,9 % de 2011, lo cual implica una pérdida de 3,3 puntos porcentuales en un breve lapso de tiempo.
- (193) En consecuencia, los resultados de la actividad exportadora de los productores de la Unión también contribuyeron al perjuicio, pero no en la medida suficiente para romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión debido a las razones que se exponen a continuación. En primer lugar, el precio de venta unitario más bajo (1 139 EUR por tonelada en los mercados de exportación) aplicado por los productores de la Unión en comparación con el precio en el mercado de la UE (1 235 EUR por tonelada) debe entenderse en el contexto de que incluye una gran proporción de productos AMGO de segunda

calidad de los productores de la UE que se utilizan principalmente para exportación y que se venden a precios más reducidos que los de primera calidad. En segundo lugar, el volumen de ventas dentro de la UE (172 410 toneladas) en comparación con el volumen de exportación (155 239 toneladas) representa la mayoría de las ventas de los productores de la Unión. En tercer lugar, el deterioro de los resultados de la exportación está relacionado con el hecho de que los mercados de los países afectados, que son los principales socios comerciales de la Unión, son más bien cerrados y difíciles de penetrar. En este contexto, se concluye que la cuantía de las exportaciones de la industria de la Unión se ha mantenido en un nivel alto. De hecho, en una situación caracterizada por la fuerte presión sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping, que se situaron, a menudo, por debajo de los costes, si no se hubiera mantenido el nivel de las ventas de exportación, se habrían perdido más economías de escala y la repercusión en el coste unitario de producción de la industria de la Unión habría sido mayores.

#### 5.2.5. *El exceso de capacidad de la industria siderúrgica europea*

- (194) Algunas partes interesadas alegaron que la causa del perjuicio a la industria de la Unión no habían sido las importaciones de los países afectados, sino más bien los problemas estructurales de la industria siderúrgica europea, como el exceso de capacidad. Esta industria está compuesta por productores de acero integrados verticalmente.
- (195) Sin embargo, el efecto negativo de este factor no puede atribuirse a los productores de la UE de los productos AMGO. Como se muestra en el análisis del perjuicio, los productores de la Unión adoptaron medidas concretas para mejorar la eficacia: por ejemplo, el volumen de producción se redujo en 70 482 toneladas (- 17,2 %), el número de trabajadores disminuyó en 251 equivalentes a tiempo completo (ETC) (- 9 %) y el coste unitario también decreció en un 11 %.
- (196) Por otra parte, en el mercado de la Unión no hay ningún exceso de capacidad significativo respecto a los tipos convencionales del producto afectado. Además, dado que los productores de la Unión tienen previsto pasar a una gama de productos con unas pérdidas inferiores en el núcleo, la capacidad que se emplea para la fabricación de tipos convencionales del producto afectado seguirá disminuyendo.
- (197) La investigación no ha revelado hasta la fecha problemas estructurales en la Unión que pudieran considerarse una causa del perjuicio. El problema para la industria de la Unión radica más bien en que, debido a las importaciones objeto de dumping procedentes de Japón, Corea, los EE. UU. y China, los productores de la Unión no pueden producir (y vender) más tipos del producto afectado de alta permeabilidad a precios cada vez en descenso continuo. Asimismo, los productores de la Unión se enfrentan a un desequilibrio de suministro en relación con los tipos convencionales del producto afectado debido a las importaciones rusas objeto de dumping, que también bajan los precios de este tipo del producto afectado. Por lo tanto, el supuesto exceso de capacidad sería, en todo caso, consecuencia de las importaciones objeto de dumping, y no una causa del perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

#### 5.2.6. *Importaciones rusas del tipo convencional*

- (198) El grupo exportador ruso alegó que el perjuicio solo se había producido con respecto a los tipos de producto de alta calidad, y no en el sector convencional de los productos AMGO, que supuestamente era sostenible en términos de producción y ventas. En consecuencia, las exportaciones de Rusia no podrían considerarse una causa de perjuicio en el presente caso.
- (199) No obstante, todos los productores de la Unión, incluidos los que producen únicamente los tipos convencionales de productos AMGO, sufrieron un perjuicio importante en lo referente al volumen de producción, el volumen de ventas, la cuota de mercado, los precios de venta y la rentabilidad, lo cual pone claramente de manifiesto que la solicitud no estaba justificada.

### 5.3. **Conclusión sobre la causalidad**

- (200) Se ha determinado provisionalmente la existencia de un vínculo causal entre el perjuicio sufrido por los productores de la Unión y las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Existe una clara coincidencia temporal entre la marcada caída, en concreto, de los precios de las importaciones objeto de dumping y el descenso de los resultados obtenidos por la Unión. La industria de la Unión intentó mantener su nivel de precios en 2011, pero posteriormente se vio obligada a ajustar dicho nivel al de las importaciones objeto de dumping a fin de mantener o, al menos, evitar una nueva contracción de su cuota de mercado, lo cual desembocó en una situación de pérdidas que no es sostenible.

- (201) 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. Se considera provisionalmente que los demás factores observados, como la crisis económica, la alegación de que la industria de la UE no es suficientemente competitiva, las importaciones procedentes de terceros países, la evolución de las ventas de exportación de los productores de la Unión o el exceso de capacidad de la industria de la Unión, no eliminan el vínculo causal que acaba de constatarse, aun cuando no se descarte un posible efecto combinado. La disminución del consumo y la cuantía de las exportaciones de la industria de la Unión pueden haber contribuido en cierto modo al perjuicio, pero si no se hubiera producido una disminución continuada de los precios de las importaciones objeto de dumping, la situación de la industria de la Unión, sin duda alguna, no se habría visto tan alterada. En particular, los precios de venta no habrían descendido a niveles tan bajos.
- (202) Visto lo expuesto anteriormente, la Comisión concluye en esta fase del procedimiento 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 individual o colectivamente, no rompen el nexo causal.

## 6. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (203) 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 implicados, incluidos los de la industria de la Unión, los importadores, los usuarios y los intereses de la política pública con respecto al producto en cuestión según lo establecido en la Directiva 2009/125/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de octubre de 2009 <sup>(1)</sup> («Directiva del diseño ecológico»).

### 6.1. Interés de la industria de la Unión

- (204) La industria de la Unión, que está situada en varios Estados miembros (Reino Unido, Francia, Alemania, República Checa, Polonia y Suecia), proporciona empleo directo a más de 2 500 personas en puestos relacionados con el producto afectado.
- (205) Todos los productores de la Unión notoriamente conocidos cooperaron con la investigación y ninguno de ellos se opuso a que se pusiera en marcha. Como se ha mostrado anteriormente al analizar los indicadores del perjuicio, toda la industria de la Unión sufrió un deterioro de su situación y se vio afectada negativamente por las importaciones objeto de dumping.
- (206) Se prevé que el establecimiento de unos derechos antidumping provisionales restablezca unas condiciones comerciales correctas en el mercado de la Unión, de manera que se ponga fin a la bajada de los precios y que la industria de la Unión pueda recuperarse. En tal caso, mejoraría la rentabilidad de la industria de la Unión hasta alcanzar unos niveles que se consideran necesarios para esta industria, que requiere mucho capital. La industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Cabe recordar que todos los indicadores del perjuicio mostraron una tendencia negativa durante el período considerado. En particular, los indicadores de perjuicio relacionados con los resultados financieros de los productores notorios de la Unión, como son la rentabilidad y el flujo de caja, se vieron gravemente afectados. Por consiguiente, es importante restablecer los precios a un nivel en el que no exista dumping o, al menos, en que no se cause perjuicio, de modo que todos los productores puedan operar en el mercado de la Unión en condiciones comerciales correctas. Si no se aplican medidas, parece muy probable que avance el deterioro de la situación económica de la industria de la Unión.
- (207) Por consiguiente, se concluye provisionalmente que el establecimiento de derechos antidumping redundaría en beneficio de la industria de la Unión, ya que estas medidas permitirían a la industria de la Unión recuperarse de los efectos del perjuicio causado por el dumping que se ha constatado.

### 6.2. Interés de los importadores no vinculados

- (208) No fue necesario aplicar ningún muestreo a los importadores no vinculados, puesto que solo dos de ellos se dieron a conocer y cooperaron plenamente en esta investigación al presentar sus respuestas al cuestionario.

<sup>(1)</sup> Directiva 2009/125/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de octubre de 2009, por la que se instauro un marco para el establecimiento de requisitos de diseño ecológico aplicables a los productos relacionados con la energía (DO L 285 de 31.10.2009, p. 10).

- (209) Las actividades relacionadas con el producto afectado representaban casi el 100 % del volumen de negocios total del primer importador no vinculado, mientras que solo representaban una pequeña parte del volumen de negocios global del segundo. Ambos se opusieron a un posible establecimiento de medidas antidumping por considerar que podían conllevar a un cese de las importaciones del producto afectado.
- (210) El primer importador no vinculado cesó su actividad después del período de investigación. Este importador no solo vendía bobinas completas directamente a clientes de la Unión, sino que también se dedicaba a actividades de corte de rebordes y en tiras antes de la entrega del producto a los clientes de la Unión.
- (211) El otro importador importaba cantidades reducidas del producto afectado, que solo representaba una pequeña parte de su volumen de negocios. Por tanto, se llega a la conclusión provisional de que, dada la escasa proporción del producto afectado en la actividad global de este importador, no es previsible que el establecimiento de medidas tenga efectos negativos destacados en el interés de este importador de la Unión.
- (212) Considerando lo anteriormente expuesto, se concluye de forma provisional que la aplicación de medidas provisionales no tendrá unos efectos negativos significativos en el interés de los importadores de la UE.

### 6.3. Interés de los usuarios

#### 6.3.1. Introducción

- (213) El producto afectado se utiliza fundamentalmente como material interno para la fabricación de transformadores de potencia y de distribución. Los fabricantes europeos de transformadores forman una industria de larga tradición que solía abastecer a los grandes suministradores de energía. La fabricación de transformadores está, en general, en manos de grandes grupos industriales, presentes en todo el mundo. Sin embargo, algunas empresas independientes más pequeñas operan también en el mercado y algunas de ellas trabajan en determinados nichos de mercado como el dedicado al corte de núcleos para estos transformadores.
- (214) Se considera que el producto afectado representa un coste importante para los usuarios. Conforme a los datos recogidos, el producto afectado (como insumo) representa, por término medio, entre el 6 % y el 13 % del coste total de fabricación de los transformadores. Este porcentaje puede ser superior en algunos casos excepcionales en lo referente a un número limitado de empresas intermediarias que están situadas entre los fabricantes del producto afectado y los fabricantes de transformadores. Las actividades de estas empresas intermediarias se limitan al corte longitudinal en tiras de anchuras determinadas y al corte de laminaciones a partir de las especificaciones de los fabricantes de transformadores en relación con las bobinas o los núcleos ensamblados para los transformadores.
- (215) Algunos usuarios alegaron que los productos de los productores exportadores son cualitativamente mejores en lo que respecta a las pérdidas en el núcleo y los niveles de ruido. También adujeron que, en caso de establecerse medidas, la industria de la Unión no tendría capacidad suficiente para abastecer a los usuarios, especialmente por lo que respecta a los tipos de alta permeabilidad, lo cual provocaría una escasez de suministro.
- (216) Argumentaron asimismo que las importaciones procedentes de los países afectados eran necesarias para dar mayor poder de negociación a las empresas que importaban y utilizaban los productos AMGO. Y por tanto, sostuvieron que el establecimiento de medidas reduciría su competitividad frente a los fabricantes de transformadores situados fuera de la Unión, también por el hecho de que tales medidas conllevarían una importante subida de precios. Este aumento de precios provocaría la pérdida de pedidos y de cuota de mercado en la Unión y derivaría en una posible decisión de trasladar su producción fuera de la Unión.
- (217) Para valorar estos dos argumentos principales, la Comisión tuvo en cuenta la siguiente estructura de mercado: el número mundial de fabricantes del producto afectado se limita a dieciséis productores importantes. Existen dos productores, respectivamente, en Japón y EE. UU., uno en Rusia y en Corea, cuatro en China y seis en la Unión (incluidas cinco acerías y un centro de corte de láminas en tiras). Por tanto, la Unión es el mercado que dispone del mayor número de productores. La red de distribución de los productores japoneses y estadounidenses está particularmente bien organizada en el mercado de la Unión, pues tienen sus propios centros de servicio o importadores vinculados en la UE. Además, de estos dieciséis productores, no parece que todos ellos puedan suministrar determinados tipos del producto afectado de alta permeabilidad. Los productores de estos tipos del producto afectado están situados en la Unión, los EE. UU., Japón, Corea y China.

- (218) Por lo que se refiere a la posición de los usuarios, la investigación puso de manifiesto que los usuarios que cooperaron, que representaban en torno al 40 % de todas las importaciones de los productos AMGO procedentes de los países afectados, compraron un 48 % del producto durante el período de investigación de los productores de los países afectados y el 52 % restante, de los productores de la Unión.

#### 6.3.2. Escasez de suministro y diferencias de calidad

- (219) En cuanto a la alegación de los usuarios de que el establecimiento de medidas daría lugar a una escasez de suministro del producto afectado, la Comisión señala que el objetivo de los derechos antidumping no es cerrar el mercado de la Unión a las importaciones, sino restablecer un comercio correcto, eliminando el efecto del dumping perjudicial. En consecuencia, no se persigue que las importaciones provenientes de los países afectados desaparezcan del mercado, sino que continúen, si bien con precios que no sean fruto de dumping o que, al menos, no tengan lugar a precios perjudiciales.
- (220) Por lo que se refiere a la calidad del producto afectado, se considera el producto de un productor japonés como el punto de referencia en términos de calidad en la industria de los productos AMGO y en la de los transformadores. No obstante, hay dos productores de la Unión reconocidos generalmente por su capacidad de producir determinados tipos de calidad con pérdidas bajas en el núcleo del producto afectado. Además, otros productores de la Unión están actualizando su gama de productos, y han decidido empezar a fabricar proporcionalmente más tipos de alta permeabilidad del producto afectado que los tipos convencionales, también a consecuencia de la primera fase de desarrollo del Reglamento (UE) n° 548/2014 de la Comisión <sup>(1)</sup> (Reglamento sobre diseño ecológico, véase más adelante).
- (221) Si no se establecieran derechos antidumping, sería dudoso que la industria de la Unión fuera capaz de seguir desarrollando sus tipos del producto afectado de alta permeabilidad, que son necesarios para la aplicación de la primera etapa del Reglamento (UE) n° 548/2014 de la Comisión, teniendo en cuenta las pérdidas acumuladas que se han sufrido desde 2011.
- (222) Teniendo en cuenta la capacidad libre de producción de los productores de la Unión y su continua estrategia para fabricar, en proporción, más tipos de productos AMGO de alta permeabilidad que de tipos convencionales en un futuro próximo, parece improbable que la industria de la Unión no tuviera capacidad suficiente para abastecer a los usuarios, especialmente por lo que se refiere a determinados tipos de alta permeabilidad. A este respecto, los productores de la Unión estiman que, durante el año 2015, estarán en condiciones de producir 144 000 toneladas de los tipos de alta permeabilidad.
- (223) Un usuario cuestionó estas estimaciones, señalando que la industria de la Unión solo estaría en condiciones de producir hasta 90 000 toneladas de los tipos de alta permeabilidad en 2015. Al no haberse fundamentado esta alegación, la Comisión no pudo verificar su exactitud en esta fase de la investigación. No obstante, aun cuando las estimaciones del usuario fueran correctas en el sentido de que la capacidad de los productores de la Unión no podía satisfacer la demanda de la Unión de tipos de alta permeabilidad en el futuro, este hecho por sí solo no sería determinante. El análisis del interés de la Unión no exige que la demanda de la Unión deba estar plenamente cubierta por la producción de la Unión. En cualquier caso, hay que señalar que el objetivo de un derecho antidumping es restablecer la igualdad de condiciones en el mercado de la Unión. Así pues, se prevé que las importaciones procedentes de los países afectados sigan abasteciendo el mercado de la Unión, pero a precios correctos. Por consiguiente, concluye la Comisión de forma provisional que no existe una probabilidad fundamentada de que el establecimiento de medidas diera lugar a una escasez en la oferta de tipos de alta permeabilidad del producto afectado.
- (224) Esta conclusión se adopta sin perjuicio de que se examine más adelante la cuestión de si determinados tipos de alta permeabilidad o de dominio refinado de una especial gran calidad merezcan una evaluación distinta en la fase definitiva a partir de la presentación de información adicional.

#### 6.3.3. Competitividad de los usuarios de la Unión

- (225) Habida cuenta de que se prevé que continúen las importaciones de los países afectados, y de que existen aún otras fuentes de abastecimiento, si bien solo en cierta medida, se considera infundada la alegación de que el establecimiento de derechos antidumping vaya a crear una situación de monopolio en la industria de la Unión. La industria de la Unión se compone de más de un productor, y hasta la fecha, han competido activamente entre sí.

<sup>(1)</sup> Reglamento (UE) n° 548/2014 de la Comisión, de 21 de mayo de 2014, por el que se desarrolla la Directiva 2009/125/CE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los transformadores de potencia pequeños, medianos y grandes (DO L 152 de 22.5.2014, p. 1).

- (226) Algunas partes interesadas arguyeron que surgiría una situación de monopolio en la industria de la Unión concretamente en relación con determinadas categorías del producto afectado, esto es, ciertas categorías de alta permeabilidad que solo fabrica un número muy limitado de productores en todo el mundo. En primer lugar, cabe señalar a este respecto que, a los efectos del presente procedimiento antidumping, todos los tipos del producto afectado deben considerarse un único producto. Por tanto, la investigación, incluido el análisis sobre el interés de la Unión, debe referirse al conjunto del producto afectado, y no abordar solo determinados tipos del producto por separado.
- (227) Sin perjuicio de lo anterior, es cierto que algunos tipos del producto afectado de alta permeabilidad solo son fabricados por un número limitado de productores de la Unión, EE. UU., Japón, Corea y China. Sin embargo, se prevé que esas fuentes de abastecimiento sigan existiendo tras el establecimiento de las medidas, incluidas las procedentes de los países afectados, simplemente a precios que no sean objeto de dumping o, como mínimo, a precios que no resulten perjudiciales. Así pues, se prevé que se mantenga un nivel de competencia suficiente por lo que se refiere a los citados tipos específicos del producto.
- (228) Por otra parte, se prevé que las medidas solo tengan una repercusión limitada por las razones que se exponen a continuación. Se estimó que el efecto probable de las medidas propuestas, tomando el producto afectado como insumo, representaría, por término medio, entre el 6 % y el 13 % del coste total de la fabricación de los transformadores. Un aumento del 30 % en el precio de los productos AMGO conllevaría, como máximo, un incremento del 3 % en el coste de los transformadores, tratándose, sin embargo, de la hipótesis más desfavorable, ya que parte de una subida del 30 % no solo de los precios de importación, sino también de los precios de la industria de la Unión. Un escenario más probable es que la repercusión sea bastante menor, ya que es previsible que los productores de la Unión se beneficien de una cierta subida de precios en combinación con un aumento de las economías de escala. En consecuencia, el establecimiento de medidas en el nivel propuesto tiene un impacto limitado en los precios de los transformadores y en el empleo en la industria usuaria.
- (229) Por otra parte, las importaciones a precios correctos no van a perjudicar a los usuarios de manera desproporcionada, ya que los precios cayeron significativamente durante el período considerado. Incluso con unos derechos de aduana del 30 %, los precios se situarían en torno a los niveles del año 2011. También hay que tener en cuenta que, en general, conforme a los datos recogidos, la mayoría de los usuarios que cooperaron eran rentables en lo referente al producto afectado.
- (230) Por último, cabe recordar que los usuarios obtienen una parte considerable de las ventas de los productos AMGO, incluidos los tipos de alta permeabilidad, de la industria de la Unión. Si persiste la presión sobre los precios causada por las importaciones objeto de dumping, pueden producirse cierres de instalaciones en la Unión. En ausencia de medidas antidumping que eliminen los efectos negativos del dumping perjudicial, no puede excluirse que los usuarios dependan exclusivamente de las importaciones, especialmente por lo que se refiere a los tipos de alta permeabilidad, lo cual, lógicamente, iría también en detrimento de la competencia y de la industria usuaria.

#### 6.3.4. Conclusión sobre el interés de los usuarios

- (231) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que el establecimiento de medidas no iría en contra del interés de los usuarios. La Comisión no ha podido aceptar, en esta fase de la investigación, la alegación de que el establecimiento de medidas daría lugar a una escasez de suministro de los productos AMGO de alta permeabilidad. También se concluye que la competitividad de los usuarios se vería afectada negativamente por las medidas, aunque con un menor impacto en los costes y el empleo de lo que alegan estos.

#### 6.4. Otros factores

- (232) Algunas de las partes interesadas han planteado la cuestión de la Directiva sobre diseño ecológico, la cual fija un marco para el establecimiento de requisitos de diseño ecológico aplicables a los productos relacionados con la energía mediante el unos requisitos mínimos obligatorios de rendimiento energético de estos productos. Su finalidad es reducir el consumo energético en la Unión potenciando la eficiencia de los aparatos electrodomésticos.
- (233) La Directiva sobre diseño ecológico se implementa a través de reglamentos específicos para cada producto que son directamente aplicables en todos los países de la UE. El Reglamento sobre diseño ecológico regula los nuevos requisitos de diseño ecológico en lo tocante a los transformadores de potencia pequeña, mediana y grande. El artículo 1 del Reglamento define su ámbito de aplicación (se aplica a la introducción en el mercado o la puesta en servicio de transformadores de potencia de una potencia mínima de 1 kVA utilizados en redes de transmisión y distribución eléctrica de 50 Hz o en aplicaciones industriales). El Reglamento de diseño ecológico solo es

aplicable a los transformadores adquiridos después de la fecha de su entrada en vigor. La primera etapa del Reglamento será aplicable a partir del 1 de julio de 2015. Por lo general, se considera que el Reglamento sobre diseño ecológico dará lugar, en proporción, a la producción y las ventas de más tipos de alta permeabilidad del producto afectado. No obstante, se estima que continuará la producción de transformadores utilizando los tipos del producto afectado convencionales, si bien en menor medida.

- (234) Por lo tanto, las normas aplicables a los productos que son jurídicamente vinculantes establecen el objetivo de garantizar un suministro suficiente, con independencia de su origen, de productos AMGO de alta calidad para la fabricación y comercialización de transformadores en Europa. Si bien existe la certeza de que va a aumentar la demanda de los tipos de alta permeabilidad, actualmente no está claro a cuánto ascenderá esta demanda en el futuro, ya que las partes interesadas todavía no han presentado previsiones fundamentadas a este respecto. Por consiguiente, como se ha indicado anteriormente, la Comisión ha llegado a la conclusión provisional de que no existe una probabilidad fundamentada de que el establecimiento de medidas diera lugar a una escasez en la oferta de tipos de alta permeabilidad del producto afectado que obstaculizara el cumplimiento de los objetivos fijados en la citada Directiva.

#### 6.5. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (235) En vista de lo anterior, se concluye provisionalmente que el establecimiento de medidas permitiría a la industria de la Unión restablecer su rentabilidad y hacer las inversiones futuras necesarias para fabricar y desarrollar los tipos necesarios a fin de cumplir también los objetivos de eficiencia que recoge el Reglamento sobre diseño ecológico para 2021 (la denominada segunda etapa del Reglamento sobre diseño ecológico).
- (236) En caso de no establecerse medidas, sería dudoso que la industria de la Unión pudiera seguir desarrollando los tipos de producto de alta permeabilidad y que fuera capaz, en última instancia, de sobrevivir, teniendo también en cuenta las pérdidas acumuladas que acarrea desde 2011 y su repercusión negativa en las inversiones.
- (237) Por lo que se refiere al interés de los usuarios, el establecimiento de medidas en el nivel propuesto tiene un impacto limitado en los precios de los transformadores y en el empleo en la industria usuaria.
- (238) En relación con el objetivo establecido en el Reglamento sobre diseño ecológico de garantizar un suministro suficiente de productos AMGO de alta permeabilidad en el mercado de la Unión por motivos de eficiencia energética, no se ha demostrado que, en esta fase de la investigación, el establecimiento de medidas comprometa tal objetivo.
- (239) Considerando lo anteriormente expuesto en su conjunto, la Comisión concluye en esta fase de la investigación que no hay razones de peso por las que no redundara en interés de la Unión el establecimiento de medidas respecto a las importaciones de los productos AMGO originarios de los países afectados. Esta conclusión se adopta sin perjuicio de que se examine más adelante la cuestión de si determinados tipos de alta permeabilidad o de dominio refinado de una especial gran calidad merezcan una evaluación distinta en la fase definitiva a partir de la presentación de información adicional.

### 7. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (240) Con arreglo a 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)

- (241) Para determinar el nivel de las medidas, la Comisión fijó en primer lugar el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (242) 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. La rentabilidad de la industria de la Unión fue negativa durante todo el

período considerado, es decir, de 2011 a 2013 y durante el período de investigación. El denunciante pidió a la Comisión que utilizara el 14 % del volumen de negocios, que fue el beneficio medio obtenido por los productores de la Unión en 2010 antes de impuestos respecto a las ventas. Este beneficio medio obtenido en 2010 se estimó, sin embargo, excepcionalmente elevado, teniendo también en cuenta las pérdidas sufridas a partir de 2011 y el auge de los precios del producto afectado, incluso en 2010, en el mercado mundial. Por consiguiente, no puede considerarse que se haya alcanzado un beneficio del 14 % en condiciones normales de competencia.

- (243) Con arreglo a la información disponible, se llega a la conclusión preliminar de que un margen de beneficio del 5 % del volumen de negocios podría considerarse un nivel mínimo apropiado obtenible en ausencia de importaciones objeto de dumping. Este porcentaje se aplicó también durante la investigación anterior <sup>(1)</sup>, cuando las ventas de la industria de la Unión recuperaron la rentabilidad, también con vistas a la mayor demanda del sector transformador y a un nivel de precios satisfactorio. La industria de la Unión alcanzó un nivel de beneficios en 2001. Los años siguientes no podían considerarse al verse el mercado afectado por las importaciones objeto de dumping.
- (244) Además, la Comisión se remite al considerando 157 de su Reglamento de Ejecución (UE) n° 2015/110 <sup>(2)</sup>, en el que también se aplicó un margen de beneficio del 5 %. A este respecto, hay al menos dos características comunes con el presente caso: en primer lugar, ambos productos se fabrican en el mismo sector de actividad industrial y, en segundo lugar, en ambos casos las bobinas laminadas en caliente constituyen la mayor parte de los costes de producción.
- (245) Con arreglo a esta base, la Comisión calculó un precio del producto similar no perjudicial para la industria de la Unión añadiendo el citado margen de beneficio del 5 % al coste de producción de la industria de la Unión durante el período de investigación de los productores notorios de la Unión.
- (246) 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 que cooperaron, debidamente ajustados con respecto a los costes de importación y los derechos de aduanas, 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 notorios de la Unión. Las diferencias resultantes de esta comparación se expresaron como porcentaje del valor cif de importación medio ponderado.

## 7.2. Medidas provisionales

- (247) Deben establecerse medidas antidumping provisionales respecto a las importaciones del producto afectado originario de los países afectados, de conformidad con la regla de aplicación del derecho más bajo contemplada en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base. La Comisión comparó los márgenes de perjuicio y los márgenes de dumping. El importe de los derechos debe fijarse a nivel del más bajo de estos dos márgenes.
- (248) 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
China	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	28,7 %	33,7 %	28,7 %
	Todas las demás empresas			28,7 %

<sup>(1)</sup> Reglamento (CE) n° 1371/2005 del Consejo, de 19 de agosto de 2005, por el que se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de Estados Unidos de América y de Rusia, y que deroga el Reglamento (CE) n° 151/2003 por el que se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinadas chapas eléctricas con granos orientados originarias de Rusia (DO L 223 de 27.8.2005, p. 1).

<sup>(2)</sup> Reglamento de Ejecución (UE) n° 2015/110 de la Comisión, de 26 de enero de 2015, por el que se establece un derecho antidumping definitivo para las importaciones de determinados tubos soldados de hierro o de acero sin alear originarios de Bielorrusia, la República Popular China y Rusia, y por el que se da por concluido el procedimiento relativo a las importaciones de determinados tubos soldados de hierro o de acero sin alear originarios de Ucrania, tras una reconsideración por expiración en virtud del artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo (DO L 20 de 27.1.2015, p. 6).

País	Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio	Derecho antidumping provisional
Japón	JFE Steel Corporation, Tokio	47,1 %	34,2 %	34,2 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokio	52,2 %	35,9 %	35,9 %
	Todas las demás empresas			35,9 %
Corea	POSCO, Seúl	22,8 %	37,2 %	22,8 %
	Todas las demás empresas			22,8 %
Rusia	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk VIZ Steel, Ekaterinburg	29,0 %	21,6 %	21,6 %
	Todas las demás empresas			21,6 %
EE. UU.	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %	22,0 %	22,0 %
	Todas las demás empresas			22,0 %

- (249) Los tipos del derecho antidumping especificados en el presente Reglamento en relación con cada empresa se han establecido con arreglo a las conclusiones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas 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 expresamente, han de estar sujetas al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas». No deben estar sujetas a ninguno de los tipos del derecho antidumping individuales.
- (250) Cualquier empresa puede solicitar la aplicación de tipos de derecho antidumping individuales si cambia el nombre de su entidad o establece una nueva entidad de producción o de ventas. La solicitud debe remitirse a la Comisión <sup>(1)</sup>. La solicitud deberá recoger toda la información correspondiente, en particular lo siguiente: modificación de las actividades de la empresa vinculadas a la producción, así como las ventas en el mercado nacional y de exportación asociadas, por ejemplo, al cambio de nombre o al cambio en las entidades de producción y de venta. La Comisión mantendrá actualizada la lista de empresas con los tipos de derechos antidumping individuales, si está justificado.
- (251) Para garantizar un cumplimiento adecuado de los derechos antidumping, el derecho antidumping para «todas las demás empresas» debe aplicarse no solo a los productores exportadores que no cooperaron en esta investigación, sino también a los productores que no exportaron el producto a la Unión durante el período de investigación.

## 8. DISPOSICIONES FINALES

- (252) 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.
- (253) Las constataciones relativas al establecimiento de derechos provisionales son transitorias y podrían ser modificadas en la fase definitiva de la investigación.

<sup>(1)</sup> Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, BÉLGICA.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

#### Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional en relación con las importaciones de los productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, de un grosor superior a 0,16 mm, originarios de la República Popular China, Japón, la República de Corea, la Federación de Rusia y los Estados Unidos de América, clasificados actualmente con los códigos NC ex 7225 11 00 y ex 7226 11 00 (códigos TARIC 7225 11 00 10, 7226 11 00 11 y 7226 11 00 91).

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
República Popular China	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai; Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	28,7 %	C039
	Todas las demás empresas	28,7 %	C999
Japón	JFE Steel Corporation, Tokio	34,2 %	C040
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokio	35,9 %	C041
	Todas las demás empresas	35,9 %	C999
República de Corea	POSCO, Seúl	22,8 %	C042
	Todas las demás empresas	22,8 %	C999
Federación de Rusia	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg	21,6 %	C043
	Todas las demás empresas	21,6 %	C999
Estados Unidos de América	AK Steel Corporation, Ohio	22,0 %	C044
	Todas las demás empresas	22,0 %	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 disposición en contrario, serán aplicables las disposiciones pertinentes en vigor en materia de derechos de aduana.

#### Artículo 2

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

- solicitar la publicación de los hechos y las consideraciones esenciales con arreglo a los cuales se ha adoptado el presente Reglamento,
- presentar sus observaciones por escrito a la Comisión, y
- solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en litigios de comercio.

2. En un plazo de veinticinco días naturales a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, las partes a tenor del artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) nº 1225/2009 podrán presentar observaciones sobre la aplicación de las medidas provisionales.

*Artículo 3*

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

El artículo 1 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 12 de mayo de 2015

*Por la Comisión*  
*El Presidente*  
Jean-Claude JUNCKER

---