

**REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2015/1559 DE LA COMISIÓN****de 18 de septiembre de 2015****por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico) originarios de la India**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea <sup>(1)</sup> («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 20 de diciembre de 2014, la Comisión Europea («la Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones en la Unión de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico) originarios de la India («el país afectado») sobre la base del artículo 5 del Reglamento de base. Asimismo, publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(2)</sup> («el anuncio de inicio»).
- (2) La Comisión inició la investigación a raíz de una denuncia presentada el 10 de noviembre de 2014 por el grupo Saint-Gobain PAM («el denunciante») en nombre de un grupo de productores que representa más del 25 % de la producción total de tubos de hierro de fundición maleable de la Unión. En la denuncia se presentaban indicios de dumping y de un perjuicio importante causado por este que se consideraron suficientes para justificar el inicio de la investigación.
- (3) El 11 de marzo de 2015, la Comisión abrió un procedimiento antisubvenciones relativa a las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable originarios de la India y abrió una investigación aparte. Asimismo, publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(3)</sup>. Esta investigación aún sigue abierta.

**1.2. Partes interesadas**

- (4) En el anuncio de inicio, la Comisión invitó a las partes interesadas a que se pusieran en contacto con ella para participar en la investigación. En particular, la Comisión informó específicamente del inicio de la investigación, e invitó a participar en ella, al denunciante, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores conocidos y a las autoridades indias, a los importadores, proveedores y usuarios conocidos, a los operadores comerciales y a las asociaciones notoriamente afectadas.
- (5) Se dio a las partes interesadas la oportunidad de formular observaciones sobre el inicio de la investigación y de solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en litigios comerciales. Ninguna de las partes interesadas solicitó una audiencia para presentar sus observaciones sobre el inicio del procedimiento.

**1.2.1. Muestreo**

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

<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 tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico) originarios de la India (DO C 461 de 20.12.2014, p. 35).

<sup>(3)</sup> Anuncio de inicio de un procedimiento antisubvenciones relativo a las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico) originarios de la India (DO C 83 de 11.3.2015, p. 4).

*Muestreo de los productores y los importadores de la Unión*

- (7) No fue necesario realizar un muestreo de los productores de la Unión. Solo hay tres empresas o grupos de empresas que fabricaban el producto afectado en la Unión, y dos de ellas, que representan alrededor del 96 % de la producción total de la Unión, cooperaron en la investigación.
- (8) Por lo que respecta a los importadores, para determinar si era necesario el muestreo y, en tal caso, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a los importadores no vinculados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. No se dio a conocer ningún importador no vinculado en los plazos establecidos en el anuncio de inicio.

*Muestreo de los productores exportadores de la India*

- (9) Para determinar si era necesario el muestreo y, en tal caso, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los productores exportadores de la India que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Asimismo, la Comisión pidió a la Misión de la República de la India ante la Unión Europea que identificara y/o contactara a otros productores exportadores, en caso de haberlos, que pudieran estar interesados en participar en la investigación.
- (10) Dos productores exportadores del país afectado facilitaron la información solicitada y aceptaron ser incluidos en la muestra. Representaban el 100 % de las exportaciones de la India durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión determinó que no era necesario un muestreo.

*1.2.2. Respuestas al cuestionario*

- (11) La Comisión envió cuestionarios a los dos productores exportadores indios que cooperaron, a los tres productores de la Unión y a los usuarios que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio.
- (12) Se recibieron respuestas al cuestionario de los dos productores exportadores indios, de dos productores de la Unión y de varias decenas de usuarios.

*1.2.3. Inspecciones in situ*

- (13) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar provisionalmente el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se realizaron inspecciones *in situ*, de conformidad con el artículo 16 del Reglamento de base, en los locales de las siguientes empresas:

*Productores de la Unión*

- SAINT-GOBAIN PAM, Pont-à-Mousson, Francia; SAINT-GOBAIN PAM ESPAÑA SA, Madrid, España; SAINT-GOBAIN PAM Deutschland GmbH, Saarbrücken, Alemania,
- Duktus Rohrsysteme Wetzlar GmbH, Wetzlar, Alemania.

*Empresas comerciales vinculadas*

- SAINT-GOBAIN PAM PORTUGAL SA, Lisboa, Portugal,
- SAINT-GOBAIN PAM ITALIA S.p.A., Milán, Italia,
- SAINT-GOBAIN PAM UK, Stanton-by-Dale, Reino Unido,
- SGPS BELGIUM SA, Landen, Bélgica.

*Productores exportadores de la India*

- Electrosteel Castings Ltd, Kolkata, India, y su empresa vinculada Lanco Industries Limited (actualmente conocida como Srikalahasthi Pipes Limited), Andhra Pradesh, India,
- Jindal Saw Limited, Nueva Deli, India.

*Importadores/operadores comerciales vinculados*

- Electrosteel Europe SA, Francia, que tiene las sucursales siguientes:
  - Electrosteel Europe SA, sucursal en España,
  - Electrosteel Europe SA, succursale Italia, Italia,
  - Electrosteel Europe SA Niederlassung Deutschland, Alemania,
- Electrosteel Castings (UK) Ltd, Reino Unido,
- Electrosteel Trading SA, España,
- Jindal Saw Italia SPA, Italia,
- Jindal Saw Pipeline Solutions Limited, Reino Unido.

**1.3. Período de investigación y período considerado**

- (14) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período del 1 de octubre de 2013 al 30 de septiembre de 2014 («el período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período del 1 de enero de 2011 al final del período de investigación («el período considerado»).

**2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR****2.1. Producto afectado**

- (15) El producto afectado consiste en tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) («tubos maleables») originarios de la India, clasificados actualmente en los códigos NC ex 7303 00 10 y ex 7303 00 90. Estos códigos NC se indican a título meramente informativo.
- (16) Los tubos maleables se utilizan para el suministro de agua potable, los desagües y el riego de tierras agrícolas. El agua puede circular por los tubos maleables por el efecto de la presión o de la simple gravedad. Los tubos tienen un diámetro de entre 60 mm y 2 000 mm y una longitud de 5,5, 6,7 u 8 metros. Normalmente, tienen un revestimiento interior de cemento u otros materiales y su superficie externa está recubierta de cinc, pintada o envuelta en cinta adhesiva. Los principales usuarios finales son empresas de servicio público.

**2.2. Producto similar**

- (17) La investigación puso de manifiesto que el producto fabricado y vendido en la India y el producto fabricado y vendido en la Unión tienen las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas.
- (18) En consecuencia, la Comisión decidió en ese momento que se trataba de productos similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

**3. DUMPING****3.1. Valor normal**

- (19) La Comisión examinó, en primer lugar, si el volumen total de las ventas en el mercado interno 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 interno son representativas si el volumen total del producto similar que cada productor exportador vende en dicho mercado a clientes independientes representa al menos un 5 % del volumen total de sus ventas de exportación a la Unión del producto afectado durante el período de investigación. Teniendo en cuenta ese criterio, las ventas totales de cada productor exportador del producto similar en el mercado interno eran representativas.
- (20) La Comisión identificó posteriormente los tipos de productos vendidos en el mercado interno que eran idénticos o comparables a los tipos que los productores exportadores con ventas representativas en su mercado interno vendían para su exportación a la Unión.

- (21) La Comisión examinó a continuación si eran representativas las ventas de cada tipo de producto idéntico o similar a un tipo de producto vendido para la exportación a la Unión Europea que cada productor exportador cooperante realizó en su mercado interno, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas de un tipo de producto en el mercado interno son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el período de investigación representa como mínimo un 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable. Teniendo en cuenta ese criterio, la Comisión estableció que las ventas en el mercado interno de determinados tipos de productos no eran representativas porque suponían menos del 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable.
- (22) A continuación, la Comisión determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto realizadas a clientes independientes en el mercado interno durante el período de investigación, con el fin de decidir si debía utilizar las ventas reales en el mercado interno para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (23) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interno por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean o no rentables, siempre que:
- a) el volumen de las ventas del tipo de producto, a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado, represente más del 80 % del volumen total de las ventas de ese tipo de producto, y
  - b) la media ponderada del precio de venta de ese tipo de producto sea igual o superior a la del coste unitario de producción.
- (24) En ese caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto en el mercado interno durante el período de investigación.
- (25) El valor normal es el precio real en el mercado interno, por tipo de producto, únicamente de las ventas rentables realizadas en dicho mercado durante el período de investigación si:
- a) el volumen de las ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de las ventas de este tipo, o
  - b) el precio medio ponderado de este tipo de producto es inferior al coste unitario de producción.
- (26) Las ventas en el mercado interno utilizadas para determinar el valor normal de los dos productores exportadores que cooperaron se hicieron directamente a clientes independientes. El análisis de las ventas en el mercado interno mostró que algunas de ellas eran rentables y que la media ponderada del precio de venta era superior al coste de producción. En consecuencia, respecto a los tipos de productos considerados idénticos o comparables con los tipos de productos vendidos para su exportación a la Unión, el valor normal se calculó como la media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado interno o, si era aplicable, como la media ponderada de las ventas rentables únicamente.
- (27) En el caso de los tipos de productos respecto a los cuales no había o resultaban insuficientes las ventas del tipo de producto idéntico o comparable al producto similar en el marco de operaciones comerciales normales, o cuando un tipo de producto no se vendía en cantidades representativas en el mercado interno, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (28) El valor normal se calculó añadiendo las cantidades siguientes al coste medio de fabricación del producto similar, durante el período de investigación, de cada productor exportador que cooperó:
- a) la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos contraídos por el productor exportador que cooperó a consecuencia de las ventas del producto similar en el mercado interno, en el marco de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación, y
  - b) la media ponderada del beneficio que obtuvo el productor exportador que cooperó con las ventas del producto similar en el mercado interno, en el marco de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación.
- (29) El denunciante alegó que el impuesto a la exportación indio del 30 % aplicado al mineral de hierro durante el período de investigación disminuyó los precios nacionales del mineral de hierro y redujo el coste de la principal materia prima para los productores exportadores a un 40 % del precio practicado en el mercado mundial, puesto que el efecto en los precios de exportación cif de la UE de los tubos maleables supuestamente equivalía a 40-100 EUR/tonelada o un 8-17 % del precio de exportación. En tales circunstancias, el denunciante solicitó que el valor normal se ajustara en consecuencia.

- (30) Los productores exportadores alegaron que los precios a los que compran el mineral de hierro en la India eran similares al precio de exportación del mineral de hierro desde este país. Además, uno de los productores exportadores precisó, aunque después de las inspecciones *in situ* en la India, que empezó a comprar mineral de hierro a terceros países tras el período de investigación.
- (31) Las pruebas reunidas hasta la fecha no han permitido a la Comisión determinar provisionalmente si los precios del mineral de hierro en el mercado interno de la India estaban contenidos en comparación con otros mercados.
- (32) En consecuencia, en esta fase de la investigación no se han podido verificar las alegaciones de la industria de la Unión y de los productores exportadores y se volverán a investigar en la fase de investigación definitiva y en la investigación antisubvenciones paralela.

### 3.2. Precio de exportación

- (33) Los productores exportadores exportaron a la Unión principalmente a través de empresas vinculadas que actuaban como importadores. Las exportaciones directas a clientes independientes solo representaban en torno al 1 % del total de sus exportaciones a la Unión.
- (34) Cuando los productores exportadores exportaban el producto afectado directamente a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación era el precio realmente pagado o pagadero por el producto afectado vendido para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (35) Cuando los productores exportadores exportaban el producto afectado a la Unión a través de empresas vinculadas que actuaban como importadores, el precio de exportación se fijaba con arreglo al precio al que el producto importado se revendía 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 ajustaba el precio para tener en cuenta todos los gastos contraídos entre el momento de la importación y el de la reventa, en particular los gastos de venta, generales y administrativos, más los beneficios. Debido a la falta de cooperación de los importadores no vinculados, se utilizó un beneficio medio del 3,7 %, basado en los datos de la denuncia.
- (36) Uno de los productores exportadores consideró que, en lugar de aplicar el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, el precio de exportación debía basarse en los precios de transferencia entre el productor exportador y sus empresas vinculadas en la UE. Alegó que estos precios eran fiables porque las autoridades aduaneras y fiscales (a efectos del IVA y del impuesto sobre la renta) de algunos Estados miembros admitieron que las transacciones entre los operadores comerciales y la sociedad matriz se hacían en condiciones de mercado.
- (37) La Comisión rechazó provisionalmente esta alegación por las razones expuestas a continuación. En primer lugar, la finalidad de la verificación de las autoridades aduaneras difiere sustancialmente de la que lleva a cabo la Comisión en el contexto de una investigación antidumping. En este caso, dado que los derechos de aduana eran nulos, las autoridades aduaneras no tenían ningún interés en cuestionar los precios de exportación declarados. Además, la Comisión no ha recibido suficientes pruebas de que la administración fiscal aceptara explícitamente los precios de exportación entre el productor exportador y sus empresas vinculadas en la UE.
- (38) En segundo lugar, tampoco se pudo aceptar la alegación de que la administración responsable del IVA admitiera los precios de exportación en condiciones de mercado porque, de todas formas, la empresa recupera el IVA abonado en el momento de la reventa de los productos importados.
- (39) Por último, el productor exportador mencionó dos Reglamentos del Consejo en los que se aceptaron los precios de transferencia <sup>(1)</sup>. No obstante, en ambos casos, la Comisión pudo comparar las ventas a través de importadores vinculados con las ventas a través de importadores no vinculados, comparación que resulta imposible en este caso porque las ventas a través de importadores no vinculados no han sido representativas (aproximadamente el 1 % de todas las ventas a la UE).

<sup>(1)</sup> Reglamento (CE) n° 930/2003 del Consejo, de 26 de mayo de 2003, por el que se dan por concluidos los procedimientos antidumping y antisubvenciones referentes a las importaciones de salmón atlántico de piscifactoría originarias de Noruega y el procedimiento antidumping correspondiente a las importaciones de salmón atlántico de piscifactoría originarias de Chile y de las Islas Feroe (DO L 133 de 29.5.2003, p. 1) y Reglamento (CE) n° 954/2006 del Consejo, de 27 de junio de 2006, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura de hierro o acero, originarias de Croacia, Rumanía, Rusia y Ucrania, se derogan los Reglamentos (CE) n° 2320/97 y (CE) n° 348/2000 del Consejo, se dan por concluidas las reconsideraciones provisionales y por expiración de los derechos antidumping sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura de hierro o acero sin alea, originarias, entre otros países, de Rusia y Rumanía y se dan por concluidas las reconsideraciones provisionales de los derechos antidumping sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura de hierro o acero sin alea, originarias, entre otros países, de Rusia y Rumanía y de Croacia y Ucrania (DO L 175 de 29.6.2006, p. 4).

- (40) Por lo que respecta al otro productor exportador, parte de las ventas totales de exportación (en torno al 10-17 %) no se revendieron en las condiciones en las que se importaron porque los productos fueron transformados por una empresa vinculada en Italia. Esta empresa vinculada importaba tubos semitransformados (desnudos) que se volvían a transformar añadiéndoles un revestimiento exterior (cinc) e interior (cemento). El producto afectado incluye tanto los tubos desnudos importados como los tubos acabados. El revestimiento interno y externo de los tubos requiere importantes inversiones en maquinaria, equipo y materias primas, así como trabajadores con cualificaciones específicas.
- (41) En el supuesto caso de que los productos no se revendan en las condiciones en las que se importaron, la Comisión puede determinar el precio de exportación «basándose en cualquier criterio razonable», tal como se establece en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En este caso, la Comisión ha decidido provisionalmente ajustar el precio al que se revendió por primera vez el producto transformado a clientes independientes en la Unión en función de todos los gastos contraídos entre la importación y la reventa (excluidos los gastos de transformación), los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios. En lo que concierne a los gastos contraídos en la UE, la Comisión seguirá investigando para determinar si es conveniente efectuar un ajuste y a qué nivel. A falta de otra referencia razonable, sobre la base de los datos de la denuncia, se consideró que el importador no vinculado tenía un beneficio medio del 3,7 %. Los motivos para calcular el precio de exportación sobre esta base son los siguientes:
- los tubos desnudos importados no se venden en el mercado de la Unión porque no se pueden utilizar en ninguna red de suministro de aguas o alcantarillado sin una transformación previa. Por el mismo motivo, los tubos desnudos no se venden tampoco en el mercado interno indio,
  - habida cuenta de los costes de transformación, que son elevados debido al equipo, las materias primas y la mano de obra que requiere la transformación de los tubos desnudos importados en un producto utilizable, una deducción de dichos costes, que son mucho más elevados que el coste del acabado de un producto con arreglo a las especificaciones del cliente, daría lugar a un resultado irracional y artificial.
- (42) Por lo que respecta a otros productos importados, ambos productores exportadores tenían un importador vinculado en el Reino Unido que transformaba los productos importados añadiéndoles rebordes y cortando los tubos en unidades más pequeñas.
- (43) La Comisión calculó provisionalmente el precio de exportación de estos otros productos con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, ajustando el precio al que el producto importado se revendió por primera vez a clientes independientes de la Unión en función de todos los costes contraídos entre la importación y la reventa, incluidos los costes de transformación en la Unión, los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios, con objeto de reajustarlo al precio del producto sin transformar (sin rebordes y sin cortar). A falta de otra referencia razonable, sobre la base de los datos de la denuncia, se consideró que el importador no vinculado tenía un beneficio medio del 3,7 %.
- (44) Uno de los productores exportadores alegó que en el caso de los tipos de productos que no se habían revendido en las condiciones en las que se habían importado, dado que habían sido transformados por una empresa vinculada, la Comisión no debería calcular su precio de exportación sobre la base de los precios cobrados al primer cliente independiente sino que debería hacerlo sobre la base de las ventas directas del productor exportador a la UE, añadiendo posiblemente los precios de exportación de la empresa a clientes independientes en terceros países.
- (45) La Comisión concluyó provisionalmente que debía rechazarse el planteamiento propuesto. En primer lugar, durante el período de investigación, las ventas directas del productor exportador a la UE fueron muy escasas, tanto en volumen como en valor, por lo que no son representativas. En segundo lugar, las ventas a terceros países no constituyen una base razonable porque no reflejan suficientemente la situación económica y el comportamiento del productor exportador en el mercado de la Unión, en particular porque este vendió grandes cantidades a la Unión a través de operadores comerciales vinculados durante el mismo período.
- (46) El productor exportador alegó también que los ajustes deberían limitarse a los gastos contraídos «entre la importación y la reventa» y que, por consiguiente, era razonable que se relacionaran con el proceso de reventa. Por tanto, estos gastos no pueden incluir, por ejemplo, los gastos de venta, generales y administrativos que contrae normalmente un productor, un transformador o un exportador. Los gastos de venta, generales y administrativos de las empresas vinculadas en la UE no serían gastos razonables para un simple importador. El productor exportador y sus empresas vinculadas en la UE supuestamente constituyen una sola entidad económica, aspecto que incide en el tipo de ajustes que pueden llevarse a cabo para establecer el precio de exportación.
- (47) Esta entidad alegó además que deberían recalcularse los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios que vayan a utilizarse para determinar el precio de exportación de forma que se refieran únicamente a la actividad de un importador.

- (48) En lo que concierne a la alegación de que los ajustes deberían limitarse a los gastos contraídos «entre la importación y la reventa», la Comisión se remite a la jurisprudencia reiterada de los tribunales europeos, según la cual el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base no excluye que se realicen ajustes en relación con gastos contraídos antes de la importación, en la medida en que esos gastos corran normalmente a cargo del importador. Además, de esta jurisprudencia se desprende que la existencia de una única entidad económica no afecta a la aplicabilidad ni a los ajustes del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Esta jurisprudencia implica también que el hecho de que las empresas vinculadas realicen determinadas funciones no constituye un obstáculo a la aplicación del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, pero supone una menor deducción de gastos de venta, generales y administrativos del precio al que el producto afectado se revende por primera vez a un comprador independiente. En cualquier caso, la carga de la prueba recae sobre la parte interesada que cuestione la cuantía de los ajustes efectuados con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En consecuencia, si dicha parte considera excesivos los ajustes debe aportar pruebas y cálculos específicos que justifiquen esas alegaciones y, en particular, los ajustes alternativos. Dado que la Comisión considera que los gastos de venta, generales y administrativos utilizados provisionalmente para determinar los precios de exportación reflejan las funciones desempeñadas por las empresas vinculadas, rechaza provisionalmente esas alegaciones.

### 3.3. Comparación

- (49) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores que cooperaron sobre la base del precio franco fábrica.
- (50) El denunciante solicitó a la Comisión que aplicara la metodología excepcional sobre el dumping selectivo establecido en la segunda frase del artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base porque *«existe una pauta de precios de exportación considerablemente diferentes en función de los distintos compradores y regiones, que tendrá como consecuencia unos márgenes de dumping sensiblemente más elevados, dado que los exportadores indios se centran en [...] el Reino Unido, España, Italia, Francia y algunos grandes clientes»*.
- (51) La Comisión rechazó provisionalmente esta alegación de dumping selectivo porque el denunciante no presentó suficientes pruebas al respecto. La única prueba presentada consiste en datos de Eurostat que muestran que la mayoría de las exportaciones de los productores exportadores a la UE se hacen a través de tan solo cuatro Estados miembros. Sin embargo, dichas exportaciones podrían enviarse posteriormente a otros Estados miembros. Otro elemento aún más importante es que no se presentaron datos que pusieran de manifiesto las diferencias de precios entre los Estados miembros.
- (52) Además, la Comisión no pudo determinar una pauta de precios de exportación considerablemente diferentes en función de los distintos compradores y regiones. La investigación puso de manifiesto que los precios de los productores de la Unión que vendían en determinados Estados miembros eran inferiores a la media de la Unión, pero que esto no se podía achacar a prácticas de dumping selectivo, en particular porque esa práctica ya existía antes de que los productores exportadores indios empezaran a exportar a la UE.
- (53) Cuando estaba justificado para garantizar una comparación ecuánime, la Comisión ajustó el valor normal y/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 efectuaron ajustes para tener en cuenta el transporte y el seguro, la manipulación, el embalaje, los costes del crédito, los gastos bancarios, las comisiones, los gravámenes a la importación y los costes posteriores a la venta. Sin embargo, no se hizo ningún ajuste en función de la devolución de derechos porque los productores exportadores no demostraron que los precios en el mercado interno incluyeran los impuestos de las ventas de exportación no pagados o reembolsados.
- (54) En una fase muy tardía de la investigación, los productores exportadores indios alegaron que existían diferencias físicas significativas dentro de los números de control del producto (NCP) que justificaban la introducción de ajustes para llevar a cabo una comparación de precios ecuánime o la exclusión de algunos productos especiales vendidos por el denunciante. Sin embargo, la información que muestra estas diferencias en las características físicas y el posible valor de los ajustes no se corroboró suficientemente para poder adoptar una postura en esta fase de la investigación. Por tanto, se rechaza provisionalmente esta alegación.

### 3.4. Márgenes de dumping

- (55) 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.
- (56) El nivel de cooperación en este caso fue elevado puesto que las importaciones de los productores exportadores que cooperaron representaban el 100 % de las exportaciones a la Unión durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión decidió basar el margen de dumping residual en la empresa incluida en la muestra que tenía el margen de dumping más alto.

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

Nombre de la empresa	Margen de dumping provisional
Jindal Saw Ltd	31,2 %
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %
Todas las demás empresas	31,2 %

#### 4. PERJUICIO

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

- (58) Durante el período de investigación, tres productores de la Unión fabricaban el producto similar. Estos productores constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.
- (59) Dado que solo hay tres productores de la Unión y que el grupo SG PAM presentó los datos correspondientes a sus filiales y estimaciones sobre el único productor de la Unión que no cooperó, todas las cifras se presentan de forma indizada o en intervalos para proteger la confidencialidad del otro productor de la Unión que cooperó en la investigación.
- (60) La producción total de la Unión durante el período de investigación se fijó en 550 000-650 000 toneladas. La Comisión estableció dicha producción sobre la base de toda la información disponible acerca de la industria de la Unión, en particular la facilitada en la denuncia a propósito del productor que no cooperó y los datos obtenidos, durante la investigación, de los productores de la Unión que cooperaron. Tal como se indica en el considerando 7, solo hay tres productores de la Unión, y los dos que cooperaron representan en torno al 96 % de la producción total de la Unión.

##### 4.2. Consumo de la Unión

- (61) La Comisión estableció el consumo de la Unión a partir del volumen total de las ventas de la industria de la Unión en la Unión, más las importaciones procedentes de terceros países. La Comisión estableció el total de las ventas de la industria de la Unión sobre la base de los datos obtenidos de los productores de la Unión que cooperaron y de la información relativa al productor que no cooperó facilitada en la denuncia. Los volúmenes de importación se determinaron a partir de los datos de Eurostat.
- (62) El consumo de la Unión evolucionó de la manera siguiente:

##### Consumo de la Unión

	2011	2012	2013	PI
Índice	100	84	83	97

Fuente: Respuestas al cuestionario, información facilitada en la denuncia y datos de Eurostat.

- (63) El consumo de la Unión disminuyó un 3,3 % durante el período considerado. El consumo de la Unión siguió una curva en U: disminuyó considerablemente entre 2011 y 2012 (más del 16 %), pero aumentó de forma sustancial en el período de investigación. Los usuarios finales de tubos de hierro maleable son los servicios de suministro de aguas, alcantarillado y riego. En la mayoría de los casos son entidades públicas que reciben financiación pública. En 2011 y 2012 la crisis económica derivó en una verdadera crisis de deuda pública. Ello incitó a los gobiernos de la Unión a reducir drásticamente la inversión y el gasto públicos, lo que explica un descenso significativo de la demanda de tubos maleables, especialmente en países como España, Portugal e Italia.

### 4.3. Importaciones procedentes de la India

#### 4.3.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de la India

- (64) La Comisión determinó el volumen de las importaciones a partir de los datos de Eurostat. Estos eran acordes con los datos presentados por los productores exportadores de la India. La cuota de mercado de las importaciones se determinó sobre la misma base.
- (65) Las importaciones en la Unión procedentes del país afectado evolucionaron de la manera siguiente:

#### Volumen de las importaciones (en toneladas métricas) y cuota de mercado

	2011	2012	2013	PI
Volumen de las importaciones procedentes de la India	75 000-85 000	60 000-70 000	75 000-85 000	95 000-105 000
Volumen de las importaciones Índice	100	83	101	123
Cuota de mercado Índice	100	99	122	127

Fuente: Eurostat, respuestas al cuestionario.

- (66) Los volúmenes de importación procedentes de la India aumentaron considerablemente, en más de un 22 %, durante el período considerado, a pesar de la contracción del mercado. En el mismo período, los productores exportadores indios ganaron 3,5 puntos porcentuales de cuota de mercado.

#### 4.3.2. Precios de las importaciones procedentes de la India y subcotización de precios

- (67) La Comisión estableció los precios de las importaciones a partir de los datos de Eurostat. La subcotización de los precios de las importaciones se determinó a partir de los datos presentados por los productores exportadores de la India y de la industria de la Unión.
- (68) El precio medio de las importaciones en la Unión procedentes de la India evolucionó de la manera siguiente:

#### Precios de importación (EUR/tonelada)

	2011	2012	2013	PI
India	650-750	700-800	600-700	600-700
Índice	100	106	99	98

Fuente: Eurostat, respuestas al cuestionario.

- (69) Los precios indios disminuyeron ligeramente durante todo el período considerado. Aumentaron en 2012 (5,7 %), pero disminuyeron en mayor medida en 2013 (- 6,2 %).
- (70) La Comisión determinó la subcotización de precios durante el período de investigación comparando:
- los precios de venta medios ponderados por tipo de producto cobrados por los productores de la Unión a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al precio franco fábrica, y
  - los correspondientes precios medios ponderados por tipo de producto de las importaciones procedentes de los productores indios que cooperaron aplicados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos con arreglo al cif (coste, seguro y transporte), con los ajustes oportunos para tener en cuenta los costes posteriores a la importación.

- c) Se compararon los precios de las transacciones para cada tipo particular en la misma fase comercial, con los debidos ajustes en caso necesario, tras deducir rebajas y descuentos. El resultado de la comparación se expresó como porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión durante el período de investigación. Se obtuvieron unos márgenes medios ponderados de subcotización de los dos productores exportadores que cooperaron del 34 % y del 42,4 %.

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

##### 4.4.1. Observaciones generales

- (71) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen del impacto de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión se incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.
- (72) Para determinar el perjuicio, la Comisión distinguió entre indicadores de perjuicio macroeconómicos y microeconómicos. La Comisión evaluó los indicadores macroeconómicos basándose en los datos incluidos en las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión que cooperaron y en las estimaciones sobre el productor que no cooperó incluidas en la denuncia. La Comisión evaluó los indicadores microeconómicos basándose en los datos de las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión que cooperaron. Se consideró que estos dos conjuntos de datos eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.
- (73) Los indicadores macroeconómicos son los siguientes: producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad, magnitud del margen de dumping y recuperación con respecto a prácticas de dumping pasadas.
- (74) Los indicadores microeconómicos son los siguientes: precios medios por unidad, coste unitario, costes laborales, existencias, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital.

##### 4.4.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (75) Durante el período considerado, la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad totales de la Unión evolucionaron de la manera siguiente:

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

	2011	2012	2013	PI
Volumen de producción Índice	100	79	91	101
Volumen de producción Índice	100	100	100	100
Utilización de la capacidad (%)	52-57	42-47	45-50	53-58

Fuente: Respuestas al cuestionario e información incluida en la denuncia.

- (76) La producción global de la industria de la Unión fue ligeramente más alta en el período de investigación que en 2011, a pesar de que en ese período las ventas en la UE fueron mucho más bajas. El aumento de la producción se debe a un aumento de las ventas de exportación.
- (77) La capacidad se mantuvo estable durante el período considerado. La utilización de la capacidad aumentó ligeramente, en consonancia con el aumento de la producción durante el período considerado. No obstante, la utilización de la capacidad siguió siendo baja (53-58 %). La producción de tubos de hierro maleable es una industria caracterizada por un coste fijo relativamente elevado. La baja utilización de la capacidad afecta a la absorción de los costes fijos y constituye una de las causas de la baja rentabilidad de la industria de la Unión.

## 4.4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (78) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión evolucionaron de la manera siguiente:

**Volumen de ventas y cuota de mercado de la industria de la Unión**

	2011	2012	2013	PI
Volumen de ventas <i>Índice</i>	100	83	81	94
Cuota de mercado <i>Índice</i>	100	100	97	97

Fuente: Respuestas al cuestionario, información facilitada en la denuncia y datos de Eurostat.

- (79) Las ventas de la industria de la Unión disminuyeron un 6,4 % durante el período considerado, hasta 450-500 000 en el período de investigación. La industria de la Unión perdió un volumen de ventas bastante superior al de la disminución del consumo.

## 4.4.2.3. Crecimiento

- (80) El consumo global del producto afectado en la Unión disminuyó casi un 3,3 % en el período considerado. El consumo disminuyó drásticamente en 2012, en más de un 16 %, siguió bajo en 2013 y empezó a recuperarse en el período de investigación. Al principio del período considerado, las ventas de la industria de la Unión, las importaciones procedentes de terceros países y las importaciones procedentes de la India disminuyeron en consonancia con el consumo. Sin embargo, en 2013, cuando el consumo era todavía bajo y la rentabilidad de la industria de la Unión era negativa, los fabricantes indios consiguieron un aumento significativo de sus ventas y de su cuota de mercado. Esta notable expansión de las ventas indias en un mercado en recesión fue posible gracias a agresivas prácticas de subcotización y dumping. Estas agresivas estrategias de precios y de ventas continuaron durante el período de investigación. En consecuencia, el volumen de las ventas de la industria de la Unión disminuyó mucho más que el consumo y dicha industria perdió 2,5 puntos porcentuales de cuota de mercado durante el período considerado, mientras que los productores indios la incrementaron en 3,5 puntos porcentuales en el mismo período.

## 4.4.2.4. Empleo y productividad

- (81) En el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron de la manera siguiente:

**Empleo y productividad**

	2011	2012	2013	PI
Número de trabajadores <i>Índice</i>	100	93	93	99
Productividad <i>Índice</i>	100	82	96	102

Fuente: Respuestas al cuestionario.

- (82) En el período de investigación, el empleo y la productividad se encontraban en niveles similares a los de 2011. Sin embargo, si el empleo no disminuyó se debió principalmente a un aumento significativo de las ventas fuera de la Unión, tal como se indica en el considerando 77.

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

- (83) Todos los márgenes de dumping fueron muy superiores al nivel *de minimis*. Los márgenes de dumping reales tuvieron un impacto considerable en la industria de la Unión, teniendo en cuenta el volumen y los precios de las importaciones procedentes del país afectado.

- (84) Esta es la primera investigación antidumping relacionada con el producto afectado. Por consiguiente, no se dispone de datos para evaluar los efectos de posibles prácticas de dumping anteriores.

#### 4.4.3. Indicadores microeconómicos

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

- (85) Los precios de venta unitarios medios cobrados por los productores de la Unión que cooperaron a clientes no vinculados en la Unión evolucionaron de la manera siguiente durante en el período considerado:

#### Precios de venta en la Unión

	2011	2012	2013	PI
Precio de venta unitario medio en la Unión (EUR/tonelada)	950-1 000	1 000-1 050	1 000-1 050	950-1 000
Índice	100	105	104	101
Coste de producción unitario (EUR/tonelada)	900-950	1 000-1 050	900-950	850-900
Índice	100	110	104	96

Fuente: Respuestas al cuestionario.

- (86) El precio de venta unitario medio evolucionó globalmente en consonancia con el coste de producción. Aumentó en 2012, cuando se incrementó el coste de producción, y entre 2013 y el período de investigación disminuyó de forma constante, en consonancia con la reducción del coste de producción. El coste de producción se redujo, debido principalmente a la disminución del precio de las principales materias primas, el mineral de hierro y la chatarra.

##### 4.4.3.2. Costes laborales

- (87) Durante el período considerado, los costes laborales medios de los productores de la Unión que colaboraron evolucionaron de la manera siguiente:

#### Costes laborales medios por trabajador

	2011	2012	2013	PI
Índice	100	100	103	104

Fuente: Respuestas al cuestionario.

- (88) Durante el período considerado, el coste laboral medio por trabajador aumentó un 4 %. Este aumento fue inferior al aumento salarial global en la Unión, según datos de Eurostat.

##### 4.4.3.3. Existencias

- (89) Durante el período considerado, las existencias de los productores de la Unión que cooperaron evolucionaron de la manera siguiente:

#### Existencias

	2011	2012	2013	PI
Existencias al cierre Índice	100	74	73	82

Fuente: Respuestas al cuestionario.

- (90) Durante el período considerado, disminuyeron las existencias al cierre. La reducción de las existencias se debió principalmente a que en la gestión de la industria de la Unión se aplicaron requisitos de capital circulante más estrictos.

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

- (91) Durante el período considerado, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones de los productores de la Unión que cooperaron evolucionaron de la manera siguiente:

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

	2011	2012	2013	PI
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de ventas)	entre 2,5 y 3,0	entre - 5,5 y - 6,0	entre - 1,0 y - 1,5	entre 1,5 y 2,0
Flujo de caja <i>Índice</i>	100	92	67	101
Inversiones <i>Índice</i>	100	60	67	120
Rendimiento de las inversiones (%)	49	- 155	- 29	20

Fuente: Respuestas al cuestionario.

- (92) La Comisión determinó la rentabilidad de los productores de la Unión que cooperaron expresando el beneficio neto, antes de impuestos, obtenido con las ventas del producto similar a clientes no vinculados de la Unión como porcentaje del volumen de negocios de esas ventas. La rentabilidad de la industria de la Unión disminuyó del 2,5-3,0 % en 2011 al 1,5-2,0 % en el período de investigación, y fue negativa en 2012 y 2013. La mayor parte de las ventas del producto afectado en la UE se realizaron a través de las filiales de venta de los productores de la Unión que cooperaron y se tuvieron en cuenta sus costes y su rentabilidad.
- (93) El flujo de caja neto consiste la capacidad de los productores de la Unión que cooperaron para autofinanciar sus actividades. El nivel del flujo de caja era similar en 2011 y en el período de investigación.
- (94) La inversión era mayor en el período de investigación que en 2011. No obstante, en los años 2012 y 2013, la inversión fue muy inferior y su aumento en el período de investigación no compensó su disminución en los años previos. El rendimiento de las inversiones es el beneficio, expresado en porcentaje del valor contable neto de las inversiones. El rendimiento de las inversiones fue sensiblemente menor en el período de investigación que en 2011.

#### 4.4.4. Conclusión sobre el perjuicio

- (95) La industria de la Unión perdió 2,5 puntos porcentuales de cuota de mercado en un mercado en recesión, mientras que sus ventas en el mercado de la Unión disminuyeron aproximadamente un 6,4 %. La utilización de la capacidad se mantuvo baja, en el 53-58 %, durante todo el período considerado, lo que afectó a la capacidad de absorción de los costes fijos de la industria de la Unión. Aunque la rentabilidad de la industria de la Unión siguió una curva ascendente después de tocar fondo en 2012, aún era muy baja en el período de investigación, situándose en un 1,5-2,0 %, muy lejos del objetivo de beneficio. En el mismo período, las importaciones procedentes de la India aumentaron un 22,6 % y su cuota de mercado creció 3,5 puntos porcentuales.
- (96) Otros indicadores se mantuvieron relativamente estables. Sin embargo, su deterioro se evitó en gran medida gracias a un aumento significativo de las ventas de la industria de la Unión en terceros países. El único indicador que mostró una tendencia claramente positiva durante el período considerado fue el de las inversiones, que aumentó un 20 %. No obstante, en los años 2012 y 2013, la inversión fue muy inferior y su aumento en el período de investigación no compensó su disminución en los años previos.
- (97) Una rentabilidad muy baja, combinada con una pérdida continua de ventas y de cuota de mercado en la Unión, dejó a la industria de la Unión en una difícil situación económica.

- (98) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluyó provisionalmente que la industria de la Unión había sufrido un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

## 5. CAUSALIDAD

- (99) De conformidad con el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión. De conformidad con el artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, examinó asimismo si otros factores conocidos podían haber causado un perjuicio al mismo tiempo a la industria de la Unión. La Comisión se aseguró de que no se atribuía a las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado un posible perjuicio causado por otros factores. Tales factores son: la crisis económica y el descenso de la demanda, las importaciones procedentes de otros países, el rendimiento de las exportaciones de la industria de la Unión y la competencia de productos de sustitución, como los tubos de plástico.

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

- (100) El volumen de las ventas de los productores exportadores indios en la Unión, 75 000-85 000, casi duplicaba el de todas las demás importaciones juntas (45,8 kt) al principio del período considerado. Las ventas de la India disminuyeron en consonancia con el consumo en el año 2012, pero mantuvieron una cuota de mercado de aproximadamente un 10-15 %. Sin embargo, en 2013, cuando el consumo era todavía bajo y la rentabilidad de la industria de la Unión era negativa, los fabricantes indios consiguieron un aumento significativo tanto de sus ventas como de su cuota de mercado. Esta notable expansión de las ventas indias en un mercado en recesión fue posible gracias a una agresiva política de precios objeto de dumping, teniendo en cuenta que en 2013 los precios de las importaciones procedentes de la India sufrieron una disminución interanual del 6,2 %. Esta agresiva política de precios continuó durante el período de investigación. Las ventas de los productores exportadores indios superaron las 100 000 toneladas y su cuota de mercado alcanzó el 15-20 % en el período de investigación. Esta rápida expansión fue posible gracias a una importante subcotización respecto a los precios de los productores de la Unión. Se determinó una subcotización del 34 % y del 42,4 %. Mientras que las ventas y la cuota de mercado de las importaciones procedentes de la India aumentaron significativamente, las ventas de la industria de la Unión disminuyeron en mucha mayor medida que el consumo, y dicha industria perdió el 6,4 % de sus ventas y 2,5 puntos porcentuales de cuota de mercado.
- (101) Teniendo en cuenta la coincidencia en el tiempo, claramente establecida, entre una significativa subcotización de las importaciones objeto de dumping procedentes de la India respecto a los precios de los productores de la Unión y la pérdida de ventas y de cuota de mercado de industria de la Unión, que tuvieron como consecuencia una rentabilidad muy baja, se concluye que las importaciones objeto de dumping fueron responsables del perjuicio causado a la industria de la Unión.

### 5.2. Efectos de otros factores

#### 5.2.1. Crisis económica y disminución de la demanda

- (102) El consumo en la Unión del producto afectado disminuyó un 3,3 % en el período considerado, mientras que las importaciones procedentes de la India aumentaron un 22,6 %. La disminución del consumo (un 15 % entre 2011 y 2012) se debió principalmente a la crisis económica y a la reducción del gasto público. Esta disminución del consumo parece haber contribuido al perjuicio al comienzo del período considerado y quizás también en el año 2013. Sin embargo, en 2013 y, en particular, en el período de investigación, las importaciones objeto de dumping procedentes de la India fueron el principal factor de perjuicio que contribuyó al descenso de las ventas de la industria de la Unión e impidió la vuelta a una rentabilidad sostenible.

#### 5.2.2. Importaciones procedentes de terceros países

- (103) El volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países durante el período considerado evolucionó de la manera siguiente:

#### Importaciones procedentes de terceros países, en volumen (toneladas métricas)

	2011	2012	2013	PI
China	31 136	28 019	12 266	13 903
Índice	100	90	39	45

	2011	2012	2013	PI
Terceros países, excepto China	14 693	12 183	20 153	22 524
<i>Índice</i>	100	83	137	153
Todos los terceros países	45 828	40 202	32 419	36 427
<i>Índice</i>	100	88	71	79

Fuente: Eurostat.

- (104) Las importaciones procedentes de la India constituyeron la mayoría (más del 70 %) de todas las importaciones de la Unión en el período de investigación. Durante el período considerado, mientras que las importaciones procedentes de la India aumentaron más de un 22 %, las otras importaciones disminuyeron más de un 20 %. Además, mientras que las primeras ganaron 2,5 puntos porcentuales de cuota de mercado, las otras perdieron más de 1 punto porcentual de cuota de mercado. Teniendo en cuenta el escaso volumen de las importaciones procedentes de terceros países y que estas disminuyeron tanto en volumen como en cuota de mercado, nada indica que hayan causado un perjuicio a la industria de la Unión.
- (105) Los productores exportadores alegaron que uno de los productores de la Unión importó el producto afectado a partir de sus instalaciones de producción en China, perjudicándose a sí mismo. No se encontraron pruebas de esa alegación. Datos verificados demuestran que las importaciones en la Unión procedentes de las instalaciones vinculadas del productor de la Unión en China fueron muy escasas. Además, las importaciones procedentes de China disminuyeron de forma significativa durante el período considerado y perdieron más de 2 puntos porcentuales de cuota de mercado, lo que las descarta claramente como causa del perjuicio.

#### 5.2.3. Exportaciones de la industria de la Unión

- (106) El volumen de las exportaciones de los productores de la Unión que cooperaron evolucionó durante el período considerado de la manera siguiente:

#### Exportaciones de los productores de la Unión que cooperaron

	2011	2012	2013	PI
Volumen de las exportaciones <i>Índice</i>	100	78	116	130
Precio medio de importación <i>Índice</i>	100	108	104	99

Fuente: Respuestas al cuestionario.

- (107) Las ventas de la industria de la Unión en terceros países aumentaron considerablemente, un 30 %, durante el período considerado, mientras que el precio de venta medio se mantuvo relativamente estable. Por consiguiente, las ventas en terceros países constituyen, en realidad, un factor de reducción del perjuicio. Si no hubieran aumentado esas ventas, la industria de la Unión habría sufrido un perjuicio aún mayor.

#### 5.2.4. Competencia de productos sustitutivos

- (108) Algunas partes interesadas alegaron que el perjuicio fue causado por la fuerte competencia de los productos sustitutivos, en particular los tubos de plástico de polietileno (PE), cloruro de polivinilo (PVC) y polipropileno (PP). Los tubos de plástico de diámetros inferiores tienen un precio inicial por unidad mucho más bajo. Sin embargo, teniendo en cuenta el coste de mantenimiento y la vida útil de estos tubos, el producto afectado es más rentable a largo plazo. Los tubos de plástico, especialmente los de menor diámetro, ejercen cierta competencia sobre el producto afectado. Sin embargo, los tubos maleables no perdieron cuota de mercado frente a ellos durante el período considerado y en algunos casos incluso consiguieron recuperarla. Por tanto, es poco probable que la competencia de los productos de sustitución de plástico causara un perjuicio importante durante el período considerado.

### 5.3. Conclusión sobre la causalidad

- (109) Se ha determinado provisionalmente la existencia de una relación causal entre el perjuicio sufrido por los productores de la Unión y las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado. Existe una clara coincidencia en el tiempo entre la subcotización de las importaciones objeto de dumping respecto a los precios de la industria de la Unión y la disminución de las ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión en la UE. Las importaciones objeto de dumping procedentes de la India estaban subcotizadas respecto a los precios de la industria de la Unión en un 34 % y un 42,4 % durante el período de investigación. Esta situación tuvo como consecuencia una muy baja rentabilidad de la industria de la Unión.
- (110) La Comisión diferenció y separó los efectos de todos los factores conocidos sobre la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping. La crisis económica y la disminución de la demanda contribuyeron al perjuicio al comienzo del período considerado y quizás también en el año 2013. Sin embargo, de no haberse producido una subcotización de las importaciones objeto de dumping respecto a la industria de la Unión, esta última seguramente no habría resultado tan afectada. En particular, las ventas no habrían descendido tanto, la utilización de la capacidad sería superior y la rentabilidad sería más sostenible. Por lo tanto, se determinó provisionalmente que la caída del consumo no rompía el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante.
- (111) Se determinó también provisionalmente que los demás factores identificados, como las importaciones procedentes de terceros países, el rendimiento de las exportaciones de la industria de la Unión y la competencia de productos sustitutivos, no rompían el nexo causal establecido anteriormente, incluso considerando su posible efecto combinado.
- (112) Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, la Comisión concluyó en esta fase que el perjuicio importante que sufrió la industria de la Unión fue causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de la India y que los demás factores, considerados individual o colectivamente, no rompieron el nexo causal. El perjuicio consiste principalmente en la caída de las ventas en la Unión, la pérdida de cuota de mercado de la industria de la UE, el bajo índice de utilización de la capacidad y la baja rentabilidad.

## 6. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (113) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si la aplicación de medidas antidumping sería contraria al interés general de la Unión. Prestó especial atención a la necesidad de eliminar los efectos distorsionantes del dumping perjudicial sobre el comercio y de restablecer una competencia efectiva. La determinación del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses en juego, concretamente los de la industria de la Unión, de los distribuidores y de los usuarios finales, tales como los servicios de suministro de aguas, alcantarillado y riego.

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

- (114) Las instalaciones de producción de la industria de la Unión se encuentran en Francia, Alemania, España y Austria. La industria de la Unión empleaba directamente a más de 2 400 trabajadores en la producción y la venta del producto afectado. Dos de los tres productores cooperaron en la investigación. El productor que no cooperó no se opuso a la apertura de la investigación. Como se ha demostrado anteriormente, las dos empresas que cooperaron sufrieron un perjuicio importante y resultaron afectadas por las importaciones objeto de dumping.
- (115) Se espera que la imposición de derechos antidumping provisionales restablezca unas condiciones comerciales justas en el mercado de la Unión y permita a los productores de la Unión aumentar sus ventas y su bajo índice de utilización de la capacidad. Ello permitiría aumentar la rentabilidad de la industria de la Unión hasta los niveles considerados necesarios para una industria que requiere mucho capital y evitar la pérdida de empleo. De no aplicarse medidas, es muy probable que la situación económica de la industria de la Unión se deterioraría aún más.
- (116) Por lo tanto, se concluye provisionalmente que la imposición de derechos antidumping redundaría en beneficio de la industria de la Unión.

### 6.2. Interés de los importadores no vinculados, distribuidores, usuarios y otras partes interesadas

- (117) No se dio a conocer ningún importador no vinculado en los plazos establecidos en el anuncio de inicio. Muchos distribuidores se dieron a conocer y expresaron sus puntos de vista. Sin embargo, muy pocos aportaron más datos fundamentados que permitieran un análisis en profundidad. Solo unos pocos usuarios finales participaron en la investigación.

- (118) Varias partes interesadas (principalmente distribuidores de productos de la industria de la Unión y asociaciones de trabajadores de la industria del metal) se declararon favorables a la investigación, exigieron el restablecimiento de una competencia leal, lamentaron el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y afirmaron que si no se imponían derechos, la capacidad de producción de la Unión estaba condenada a desaparecer y se perdería empleo en la Unión.
- (119) Distribuidores del producto afectado importado de la India y varios usuarios finales, a saber, servicios de suministro de aguas, alcantarillado y riego, se opusieron a la adopción de medidas. Expresaron su preocupación de que el grupo SG PAM alcanzara una posición de casi monopolio en el mercado de la Unión si se reducían las importaciones procedentes de la India como consecuencia de la adopción de medidas, lo que daría lugar a un aumento de los precios. El grupo SG PAM tiene una posición muy fuerte en el mercado de la Unión. Sin embargo, varios factores parecen contrarrestar su poder en el mercado. En primer lugar, hay otros dos productores de la Unión con capacidad excedentaria que pueden garantizar una competencia efectiva si aumentan excesivamente los precios de venta de SG PAM.
- (120) En segundo lugar, varios productores establecidos en terceros países (China, Turquía, Rusia y Suiza) ya venden en el mercado de la UE. Sus volúmenes de venta durante el período considerado eran bajos y seguían disminuyendo. No obstante, la agresiva competencia de los productores indios parece ser la principal causa de ese descenso de las ventas de los demás importadores. Los precios objeto de dumping indios eran muy inferiores a los precios practicados en todos los demás grandes países importadores (salvo Rusia). Si la industria de la Unión aumenta unilateralmente los precios, las importaciones procedentes de otros países pueden aumentar a corto o medio plazo, puesto que los exportadores están ya presentes en la Unión.

#### Precio de importación medio, en EUR

	2011	2012	2013	PI
India	665	703	659	651
China	955	1 014	1 059	1 054
Suiza	1 711	1 678	1 554	1 526
Rusia	697	696	652	627
Turquía	1 246	1 544	1 272	1 010

Fuente: Eurostat.

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

- (121) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluyó que, en esta fase de la investigación, no había ninguna razón convincente para considerar que la imposición de medidas a las importaciones de tubos de hierro maleable originarios de la India no redundaría en interés de la Unión. No obstante, en la fase definitiva la Comisión seguirá investigando los posibles efectos sobre la competencia en el mercado de la Unión basándose en la información adicional que debe facilitarse.

## 7. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (122) Sobre la base de las conclusiones alcanzadas por la Comisión acerca del dumping, del perjuicio, de la causalidad y del 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)

- (123) Para determinar el nivel de las medidas, la Comisión determinó en primer lugar el derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

- (124) El perjuicio se eliminaría si la industria de la Unión pudiera cubrir sus costes de producción y obtener en 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 un sector de estas características, a saber, en ausencia de importaciones objeto de dumping.
- (125) El denunciante sostiene que, en ausencia de importaciones objeto de dumping, la industria puede esperar una rentabilidad superior al 12 %, que es la rentabilidad que alcanzó en los años anteriores al período considerado. Cabe señalar que en esos años, las ventas de la industria de la Unión fueron excepcionalmente elevadas debido a la expansión económica de 2007-2008 y al gasto de estímulo fiscal de los gobiernos de la Unión para contrarrestar los efectos de la crisis económica en el año 2009. Por tanto, esos años no pueden considerarse representativos de la rentabilidad de la industria de la Unión. El denunciante alega también que una rentabilidad de dos dígitos está justificada por el alto nivel de gasto en I+D. En la investigación no se hallaron muchos indicios de una intensa actividad de I+D. El gasto en I+D supuso menos del 2 % del volumen de negocios en 2011 e incluso menos durante el período de investigación en el caso del productor de la Unión que más gastó en I+D.
- (126) En anteriores investigaciones sobre productos similares, como determinados tubos sin soldadura de acero inoxidable <sup>(1)</sup> y determinados tubos soldados de hierro o de acero sin alear <sup>(2)</sup>, se concluyó que un margen de beneficio del 5 % podía considerarse un nivel apropiado para la industria de la Unión en ausencia del dumping perjudicial. Los tubos de hierro maleable son similares en muchos aspectos a los tubos de acero sin soldadura y los tubos soldados de hierro y acero sin alear, puesto que una de sus materias primas, el hierro, constituye una parte importante de su coste de producción y estos tubos pueden utilizarse también para el transporte de agua. Por tanto, se consideró provisionalmente que un margen de rentabilidad del 5 % era también razonable para la industria de los tubos maleables.
- (127) A continuación, la Comisión determinó el nivel de eliminación del perjuicio sobre la base de una comparación del precio de importación medio ponderado de los productores exportadores que cooperaron, según lo establecido en los cálculos de la subcotización de precios, con el precio medio ponderado no causante de perjuicio del producto similar vendido en el mercado de la Unión durante el período de investigación por los productores de la Unión que cooperaron. Las diferencias resultantes de esta comparación se expresaron como porcentaje del valor cif de importación medio ponderado.

## 7.2. Medidas provisionales

- (128) Deben imponerse medidas antidumping provisionales a las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) originarios de la India, de conformidad con la regla de aplicación del derecho inferir establecida 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 al nivel más bajo de esos dos márgenes.
- (129) 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
India	Jindal Saw Ltd	31,2 %	68 %	31,2 %
	Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	59 %	15,3 %

- (130) Los tipos de derecho antidumping especificados para cada empresa mencionada en el presente Reglamento se establecieron sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Esos tipos de derecho se aplican exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario del país afectado, la India, y fabricado por las entidades jurídicas indicadas. 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, deben someterse al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas». No deben someterse a ninguno de los tipos del derecho antidumping individuales.

<sup>(1)</sup> DO L 336 de 20.12.2011, p. 6.

<sup>(2)</sup> DO L 343 de 19.12.2008, p. 1.

- (131) Una empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos de derecho antidumping individuales si cambia posteriormente el nombre de su entidad. La solicitud deberá dirigirse a la Comisión <sup>(1)</sup>. La solicitud deberá incluir toda la información pertinente necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica. En caso de que el cambio de nombre de la empresa no afecte a su derecho a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica, se publicará un anuncio de dicho cambio en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.
- (132) Con objeto de reducir al mínimo el riesgo de elusión debido a la gran diferencia en los tipos de derechos, deben adoptarse medidas especiales para garantizar la aplicación de los derechos antidumping individuales. Las empresas a las que se impongan derechos antidumping individuales deberán presentar una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros. La factura deberá cumplir los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura deberán someterse al derecho antidumping aplicable a «todas las demás empresas».
- (133) Para garantizar un cumplimiento adecuado de los derechos antidumping, el derecho antidumping aplicable a «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

- (134) En aras de una buena gestión, la Comisión invitará a las partes interesadas a presentar observaciones por escrito o a solicitar una audiencia con la Comisión o el Consejero Auditor en litigios comerciales en un plazo determinado.
- (135) Las conclusiones relativas a la imposición de derechos provisionales son provisionales y podrían ser modificadas en la fase definitiva de la investigación.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

### Artículo 1

1. Se impone un derecho antidumping provisional a las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico) originarios de la India, clasificados actualmente en los códigos NC ex 7303 00 10 y ex 7303 00 90 (códigos TARIC 7303 00 10 10 y 7303 00 90 10).

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:

Empresa	Derecho antidumping provisional	Código TARIC adicional
Jindal Saw Ltd	31,2 %	C054
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	C055
Todas las demás empresas	31,2 %	C999

3. La aplicación de los tipos de derecho individuales especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación de una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros en la que figurará una declaración fechada y firmada por un responsable de la entidad que expida dicha factura, identificado por su nombre y cargo, con el texto siguiente: «El abajo firmante certifica que la cantidad de (volumen) de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico) vendida para su exportación a la Unión Europea y objeto de la presente factura fue producida por (nombre y dirección de la empresa) (código TARIC adicional) en la India. Declara asimismo que la información facilitada en la presente factura está completa y es correcta». Si no se presenta dicha factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».

<sup>(1)</sup> Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BÉLGICA.

4. El despacho a libre práctica en la Unión del producto mencionado en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe equivalente al del derecho provisional.
5. Salvo que se disponga otra cosa, serán aplicables las disposiciones vigentes pertinentes en materia de derechos de aduana.

#### *Artículo 2*

1. En un plazo de veinticinco días civiles a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, las partes interesadas podrán:
  - a) solicitar la publicación de los hechos y las consideraciones esenciales con arreglo a los cuales se ha adoptado el presente Reglamento;
  - b) presentar sus observaciones por escrito a la Comisión, y
  - c) solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en litigios comerciales.
2. En un plazo de veinticinco días civiles a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento, las partes contempladas en el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1225/2009 podrán presentar observaciones sobre la aplicación de las medidas provisionales.

#### *Artículo 3*

El presente Reglamento entrará en vigor al día siguiente 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 18 de septiembre de 2015.

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