

## II

(Actos no legislativos)

## REGLAMENTOS

## REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2016/2005 DE LA COMISIÓN

de 16 de noviembre de 2016

por el que se establece un derecho antidumping provisional a las importaciones de un determinado papel térmico ligero originario de la República de Corea

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea <sup>(1)</sup> («Reglamento de base»), y en particular su artículo 7,

Previa consulta a los Estados miembros,

Considerando lo siguiente:

## 1. PROCEDIMIENTO

## 1.1. Inicio

- (1) El 18 de febrero de 2016, la Comisión Europea («la Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones en la Unión de un determinado papel térmico ligero originario de la República de Corea («el país afectado») en aplicación del artículo 5 del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 del Consejo <sup>(2)</sup>. Publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(3)</sup> (en lo sucesivo, «anuncio de inicio»).
- (2) La Comisión inició la investigación a raíz de una denuncia presentada el 4 de enero de 2016 por la Asociación Europea del Papel Térmico (ETPA, por sus siglas en inglés, o «el solicitante») en nombre de productores que representan más del 25 % de la producción total de la Unión de un determinado papel térmico ligero. En la denuncia se presentaron pruebas de dumping y del consiguiente perjuicio importante que eran suficientes para justificar el inicio de la investigación.

## 1.2. Partes interesadas

- (3) En el anuncio de inicio, la Comisión invitó a las partes interesadas a ponerse en contacto con ella para participar en la investigación. Además, informó específicamente a los productores de la Unión conocidos, a los productores exportadores conocidos y a las autoridades coreanas, así como a los importadores, los usuarios y los operadores comerciales conocidos acerca del inicio de la investigación, y les invitó a participar.
- (4) 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 y/o con el Consejero Auditor en litigios comerciales («el Consejero Auditor»).

<sup>(1)</sup> DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

<sup>(2)</sup> Reglamento (CE) n.º 1225/2009 del Consejo (DO L 343 de 22.12.2009, p. 51) fue derogado por el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo («Reglamento de base»).

<sup>(3)</sup> DO C 62 de 18.2.2016, p. 7.

- (5) Se celebraron dos audiencias con el Consejero Auditor a petición del Grupo Hansol, al que pertenecen los dos productores exportadores vinculados que cooperaron. En la primera audiencia, celebrada en marzo de 2016, se solicitó que se eximiera de responder al cuestionario para una serie de empresas transformadoras vinculadas. Tras realizar la audiencia y una inspección *in situ* a una de las empresas transformadoras vinculadas con el fin de comprobar los argumentos en que se basaba la solicitud de exención, la Comisión sostuvo que una de las empresas transformadoras debía cumplimentar el cuestionario y concedió la exención a otras tres empresas transformadoras vinculadas. En la segunda audiencia, celebrada en septiembre de 2016, los dos productores exportadores que cooperaron, varios importadores y usuarios no vinculados, y representantes del Gobierno coreano, plantearon una serie de alegaciones en lo que respecta a la definición del producto afectado, la denuncia, el perjuicio, el nexo causal y el interés de la Unión.

a) *Muestreo*

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

Muestreo de productores de la Unión

- (7) En su anuncio de inicio, la Comisión declaró que había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión. La Comisión seleccionó la muestra sobre la base de los mayores volúmenes representativos de ventas, teniendo en cuenta al mismo tiempo la distribución geográfica. Esta muestra consistía en tres productores de la Unión en dos Estados miembros diferentes. Los productores de la Unión incluidos en la muestra representaban entre el 75 % y el 95 % <sup>(1)</sup> de los volúmenes de ventas a clientes no vinculados en la Unión de las empresas que se dieron a conocer en el ejercicio en curso y del total estimado del volumen de ventas a clientes no vinculados en la Unión. La Comisión invitó a las partes interesadas a que formularan observaciones sobre la muestra provisional. Ninguna parte formuló observaciones sobre la muestra provisional, por lo que se confirmó. La muestra es representativa de la industria de la Unión.

Muestreo de los importadores

- (8) Para decidir si era necesario el muestreo y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a los importadores no vinculados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio.
- (9) Una empresa transformadora no vinculada con actividades de importación facilitó la información solicitada y accedió a ser incluida en la muestra. En vista del reducido número de respuestas, la Comisión decidió que el muestreo no era necesario. No se formularon observaciones.

b) *Respuestas al cuestionario*

- (10) La Comisión envió cuestionarios a dos productores exportadores vinculados, a saber, Hansol Paper Co., Ltd. («Hansol Paper») y Hansol Artone Paper Co., Ltd («Artone»), ambos pertenecientes al Grupo Hansol, así como a su operador comercial vinculado Hansol Europe B.V. («Hansol Europe») y a la empresa transformadora vinculada Schades Ltd. («Schades»). También se enviaron cuestionarios a los tres productores de la Unión incluidos en la muestra, y a alrededor de 50 partes (26 usuarios, 21 intermediarios, dos asociaciones y un importador no vinculado) que expresaron su interés por la investigación.
- (11) Se recibieron respuestas al cuestionario de los dos productores exportadores y de su operador comercial y empresa transformadora vinculados, de los tres productores de la Unión incluidos en la muestra, de nueve empresas transformadoras no vinculadas, de dos operadores comerciales a diferentes niveles, de una empresa transformadora no vinculada con actividades de importación y de una asociación. Además, once partes interesadas respondieron con contribuciones en formato libre.

c) *Inspecciones in situ*

- (12) 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* con arreglo al artículo 16 del Reglamento de base en las instalaciones de las empresas siguientes:

— Productores de la Unión:

- Lecta Group/Torraspapel SA, Barcelona, España
- Mitsubishi HiTec Paper Europe GmbH, Bielefeld, Alemania
- Papierfabrik August Koehler SE, Oberkirch, Alemania

<sup>(1)</sup> Esta información se presenta en horquillas debido al riesgo de que una empresa incluida en la muestra haga ingeniería inversa con los datos de sus competidores.

- Importador/usuario:
  - Papiery Powlekane «PASACO» sp. z o.o., Solec Kujawski, Polonia
- Productores exportadores de la República de Corea:
  - Hansol Group (Hansol Paper and Artone), Seúl, República de Corea
- Operador comercial vinculado a los productores exportadores del Grupo Hansol:
  - Hansol Europe, Hoofddorp, Países Bajos
- Empresa transformadora vinculada a los productores exportadores del Grupo Hansol:
  - Schades, Ripley, Reino Unido

d) *Presentación de los datos*

- (13) Habida cuenta del número limitado de partes que presentaron algunos datos, algunas de las cifras que figuran a continuación se presentan en forma de horquilla.

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

- (14) La investigación sobre el dumping y el perjuicio se desarrolló durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2015 («el período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio se desarrolló durante el período comprendido entre el 1 de enero de 2012 y el final del período de investigación («el período considerado»).

**2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

**2.1. Producto afectado**

- (15) El producto afectado es papel térmico ligero («PTL») de peso inferior o igual a 65 gr/m<sup>2</sup>; que se presenta en rollos de una anchura superior o igual a 20 cm, de un peso por rollo (incluido el papel) superior o igual a 50 kg, y de un diámetro del rollo (incluido el papel) de 40 cm o más («rollos de gran formato»); que puede llevar una capa de base en uno o en ambos lados; que está recubierto con una sustancia termosensible (que es una mezcla del tinte y del desarrollador que reacciona formando una imagen cuando se aplica el calor) por uno o ambos lados; y que puede llevar una capa superior, originario de la República de Corea, clasificado actualmente con los códigos NC ex 4809 90 00, ex 4811 90 00, ex 4816 90 00 y ex 4823 90 85 («el producto afectado»).
- (16) El PTL puede fabricarse con varios tipos de desarrolladores: con desarrolladores que contienen bisfenol A y bisfenol S (PTL que contiene fenol), o con desarrolladores que no contienen fenol (PTL sin fenol). Ambos tipos de PTL se ven afectados por la presente investigación.
- (17) El papel térmico ligero se utiliza en aplicaciones de puntos de venta tales como los recibos expedidos por los comercios al por menor.

**2.2. Producto similar**

- (18) La investigación puso de manifiesto que los productos siguientes presentan las mismas características físicas y técnicas básicas y se destinan a los mismos usos básicos:
- el producto afectado;
  - el producto fabricado y vendido en el mercado interior de la República de Corea, y
  - el producto producido y vendido en la Unión por la industria de la Unión.
- (19) En consecuencia, la Comisión decidió en esta fase que se trataba de productos similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

### 2.3. Alegaciones relativas a la definición del producto

- (20) El productor exportador que cooperó solicitó que se excluyera el PTL sin fenol de la definición del producto alegando que este producto no se produce en la República de Corea ni se exporta desde este país, y que es distinto del PTL que contiene fenol debido a su composición química, la percepción de los consumidores, los procesos de producción, los usos finales y el precio de mercado. Esta misma parte solicitó también la exclusión del PTL con un peso inferior a 44 gr/m<sup>2</sup>.
- (21) A este respecto, la investigación puso de manifiesto que existen varios tipos de PTL, incluidos los que tienen o no fenol y los de menos de 44 gr/m<sup>2</sup>, y que todos ellos forman un solo producto, ya que todos ellos comparten características básicas similares, procesos de producción similares, idénticos usuarios finales y son intercambiables desde el punto de vista de los usuarios y los consumidores. De hecho, la investigación mostró que todos los tipos de producto consisten en un soporte de papel con un revestimiento termosensible y que, en esencia, todos los productos son el resultado de procesos de producción similares. Además, todos los tipos de PTL tienen propiedades similares y se utilizan para la impresión con una impresora térmica. Por lo tanto, desde el punto de vista del usuario y del consumidor, todos ellos tienen resultados finales similares.
- (22) Además, cabe señalar que en ningún caso se presentaron pruebas que sustentaran la solicitud de exclusión del PTL con un peso inferior a 44 gr/m<sup>2</sup>.
- (23) Aunque el productor exportador alegó que podría existir una percepción distinta del consumidor entre el PTL que contiene fenol y el que no, no presentó pruebas para justificar esta alegación, y la investigación confirmó que la gran mayoría de los consumidores no conoce la composición concreta del PTL y, por lo tanto, no establece ninguna diferencia entre el PTL que contiene fenol y el que no. Además, los precios de mercado no difieren significativamente entre el PTL que contiene fenol y el que no lo contiene. Por lo tanto, se concluye provisionalmente que todos los tipos de PTL compiten entre sí, aunque con algunas diferencias de precio. La competencia de precios entre los tipos de producto se desarrolla con más detalle en la sección 5.2.4.
- (24) Por las razones expuestas, los productos con un peso inferior a 44 gr/m<sup>2</sup> y el PTL sin fenol no pueden excluirse de la definición del producto similar en esta fase. Así pues, se rechazaron provisionalmente ambas solicitudes.

## 3. DUMPING

### 3.1. Observación preliminar

- (25) Durante el período de investigación, el Grupo Hansol vendió entre el 15 % y el 25 % del total de su volumen de ventas en la Unión del producto afectado bien directamente a partes no vinculadas, o bien indirectamente para reventa a través de partes vinculadas; la mayor parte de sus ventas en la Unión (entre el 75 % y el 85 %) eran ventas a partes vinculadas destinadas a transformación en pequeños rollos. Estas horquillas se facilitan por razones de confidencialidad. Con el fin de llegar a un cálculo representativo del dumping, se han incluido estos dos canales de venta en el cálculo y se les ha atribuido el peso que les corresponde.

### 3.2. Valor normal

- (26) La Comisión examinó en primer lugar si el volumen total de las ventas en el mercado interno de los productores exportadores que cooperaron era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado nacional 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, puede afirmarse que las ventas totales de los productores exportadores del producto similar en el mercado nacional eran representativas.
- (27) La Comisión identificó posteriormente los tipos de productos vendidos en el mercado interno que eran idénticos o que tenían características muy parecidas a los tipos que los productores exportadores con ventas representativas en su mercado interno vendían para su exportación a la Unión.
- (28) La Comisión examinó a continuación si las ventas de los productores exportadores en el mercado nacional de cada tipo de producto idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para la exportación a la Unión Europea eran representativas, conforme a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas de un tipo de producto en el mercado nacional 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. La Comisión determinó que tres productos se vendían a volúmenes inferiores al 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión. Se consideró que estos tipos de producto eran tipos de producto comparables a los vendidos en el mercado interno, ya que las únicas diferencias eran el peso del papel y, en un caso, el tipo de fenol utilizado. Se calculó el valor normal para estos tipos de producto.

- (29) 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 debía utilizar las ventas reales en el mercado nacional para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (30) 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:
- 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 ese tipo de producto, y
  - el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto sea igual o superior al coste unitario de producción.
- (31) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado interno de ese tipo de producto durante el período de investigación.
- (32) El valor normal es el precio real en el mercado interno por tipo de producto únicamente de las ventas interiores rentables durante el período de investigación, siempre que:
- el volumen de ventas rentables del tipo de producto represente un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo, o
  - el precio medio ponderado de este tipo de producto sea inferior al coste unitario de producción.
- (33) El análisis de las ventas en el mercado interno mostró que la mayor parte de ellas eran rentables y que la media ponderada del precio de venta era superior al coste de producción. En consecuencia, el valor normal se calculó como media ponderada de los precios de todas las ventas interiores durante el período de investigación.
- (34) Para los tipos de producto sin ventas, o con ventas insuficientes, del producto similar en cantidades representativas en el mercado interior, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (35) El valor normal se calculó añadiendo al coste medio de producción del producto similar de los productores exportadores que cooperaron durante el período de investigación:
- la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos en los que incurrieron los productores exportadores que cooperaron como consecuencia de las ventas en el mercado interno del producto similar en el transcurso de operaciones comerciales normales durante el período de investigación, y
  - la media ponderada del beneficio obtenido por los productores exportadores que cooperaron en las ventas en el mercado interno del producto similar en el transcurso de operaciones comerciales normales durante el período de investigación.
- (36) Con respecto a los tipos de productos que no se habían vendido en cantidades representativas en el mercado nacional, se añadieron los gastos medios de venta, generales y administrativos, y el beneficio medio de las operaciones comerciales normales en dicho mercado respecto a estos tipos. En relación con los tipos de productos que no se habían vendido en absoluto en el mercado nacional, se añadieron los gastos medios ponderados de venta, generales y administrativos, y el beneficio medio ponderado de todas las operaciones comerciales normales en dicho mercado.

### 3.3. Precio de exportación

- (37) Como se explica en el considerando 25, las ventas del Grupo Hansol en la Unión durante el período de investigación consistían en rollos de gran formato vendidos a partes no vinculadas, así como rollos de gran formato vendidos a partes vinculadas para la reventa, pero la gran mayoría de las ventas a la Unión eran ventas del producto afectado a empresas vinculadas para su transformación en rollos pequeños que posteriormente se revendían a clientes no vinculados.

- (38) En el caso de las ventas directas del producto afectado a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación era el precio realmente pagado o por pagar por el producto afectado cuando se vende para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (39) En el caso de las ventas del producto afectado a la Unión a través de empresas vinculadas que actuaban como importadoras o agentes comerciales, o bien como empresas transformadoras, el precio de exportación se fijó con arreglo al precio al que el producto importado, o importado y transformado, se revendió por primera vez a clientes independientes en la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. El precio de venta de la parte vinculada a clientes no vinculados se ajustó retroactivamente a un precio franco fábrica deduciendo los gastos de venta, generales y administrativos de la parte vinculada, una cantidad razonable en concepto de beneficio y otras asignaciones, en su caso. Si la venta tenía por objeto un rollo de pequeño tamaño, se dedujeron además los gastos de conversión comunicados y verificados.
- (40) Por lo que se refiere al margen de beneficio utilizado, en consonancia con la jurisprudencia reiterada de los tribunales de la Unión, la Comisión no utilizó los márgenes de beneficio de las empresas vinculadas, ya que no se consideraban fiables. Un importador no vinculado cooperó, pero su rentabilidad era confidencial y no puede divulgarse. Por tanto, a falta de cualquier otra información, se utilizó el margen razonable de beneficio utilizado en un procedimiento anterior relativo a otro producto de papel (papel fino estucado) fabricado por una industria similar <sup>(1)</sup>. Dado que estos dos productos e industrias son muy similares (se trata de dos industrias intensivas en capital, y además algunos productores de PTL también producen papel fino estucado), se consideró razonable este método para determinar un margen de beneficio razonable. El margen de beneficio utilizado, en ausencia de cualquier otra información disponible, es del 4,5 %.

### 3.4. Comparación

- (41) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores basándose en el precio franco fábrica.
- (42) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación equitativa, 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.
- (43) Como no podía determinarse el origen de los rollos de gran formato utilizados para la producción y la venta de los rollos de pequeño tamaño, el precio de exportación de los rollos de gran formato vendidos a partes vinculadas para su transformación en rollos de pequeño tamaño se comparó con un valor normal establecido a un nivel agregado, es decir, basado, para cada tipo de producto, en una media de los precios de venta en el mercado interno y el coste de producción tanto de Hansol Paper como de Artone.
- (44) El margen de dumping de los precios de exportación para las ventas directas de los rollos de gran formato a partes no vinculadas y las ventas de este tipo de rollos a través de partes vinculadas se determinó comparando el precio de exportación de Hansol Paper por tipo de producto con el valor normal de esta empresa por tipo de producto y el precio de exportación de Artone por tipo de producto con el valor normal de esta empresa por tipo de producto.

### 3.5. Margen de dumping

- (45) El margen de dumping calculado de esta manera se sitúa entre el 10 % y el 15 % para las ventas de rollos de gran formato, que se transforman posteriormente en rollos de pequeño tamaño para la venta a partes no vinculadas, y entre un 0,5 % y un 5 % para las ventas de rollos de gran formato a partes no vinculadas y a partes vinculadas.
- (46) Como se explica en el considerando 25, entre el 15 % y el 25 % de las exportaciones del Grupo Hansol a la Unión durante el período de investigación eran (de forma directa o indirecta) ventas de rollos de gran formato, mientras que las ventas restantes eran ventas de rollos de gran formato a partes vinculadas que se transformaban y revendían como rollos de pequeño tamaño. Los márgenes de dumping mencionados se han ponderado en consecuencia. Esto se ha hecho aplicando el porcentaje de las ventas de rollos de gran formato para la venta directa o indirecta a partes no vinculadas (es decir, entre el 15 % y el 25 %) al margen de dumping calculado para los rollos de gran formato (entre el 0,5 % y el 5 %) y aplicando el porcentaje de las ventas de rollos de gran formato a partes vinculadas para su transformación y posterior reventa como rollos de pequeño tamaño a partes no vinculadas (es decir, entre el 75 % y el 85 %) al margen de dumping calculado para los rollos de gran formato transformados en rollos de pequeño tamaño (entre el 10 % y el 15 %).
- (47) 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.

<sup>(1)</sup> Considerando 73 del Reglamento de Ejecución (UE) n.º 451/2011 de la Comisión (DO L 128 de 14.5.2011, p. 1).

- (48) Sobre esa base, los márgenes de dumping medios ponderados provisionales, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Hansol group (Hansol Paper Co., Ltd. y Hansol Artone Paper Co., Ltd) (%)	12,1
Todas las demás empresas (%)	12,1

- (49) En relación con todos los demás productores exportadores de la República de Corea, la Comisión estableció el margen de dumping sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Con este fin, la Comisión determinó el nivel de cooperación de los productores exportadores. El nivel de cooperación es el volumen de exportaciones a la Unión de los productores exportadores que cooperaron, expresado como porcentaje del volumen total de exportaciones, tal como figura en las estadísticas de importaciones de Eurostat, del país afectado a la Unión.
- (50) El nivel de cooperación en el presente caso es elevado, ya que las importaciones de los productores exportadores que cooperaron constituyeron el total de las exportaciones a la Unión durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión decidió basar el margen de dumping residual en el nivel de la empresa que cooperó.

#### 4. PERJUICIO

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

- (51) Durante el período de investigación, cinco 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.
- (52) Se determinó que la producción total de la Unión durante el período de investigación era de aproximadamente 372 645 toneladas. La Comisión estableció esta cifra sobre la base de la respuesta al cuestionario presentada por el denunciante, que se cotejó con las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Como se indica en el considerando 7, se seleccionaron para la muestra tres productores de la Unión, que representaban entre el 75 % y el 95 % del total de la producción de la Unión del producto similar.

##### 4.2. Consumo de la Unión

- (53) La Comisión determinó el consumo de la Unión sobre la base de las ventas de la industria de la Unión a clientes no vinculados en la Unión (fuente: respuesta al cuestionario presentada por el denunciante y respuestas individuales verificadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra), las estimaciones del denunciante de las importaciones de PTL procedentes de los Estados Unidos de América (EE. UU.) y la República Popular China (RPC) y las ventas en la Unión del productor exportador (fuente: cuestionario sobre el dumping).
- (54) El consumo de la Unión evolucionó como sigue:

Cuadro 1

##### Consumo de la Unión (toneladas)

	2012	2013	2014	Período de investigación
Consumo total de la Unión	163 000-168 000	178 000-183 000	178 000-183 000	189 000-194 000
Índice	100	109	108	115

Fuente: Cuestionarios sobre el dumping y el perjuicio.

- (55) Durante el período considerado, el consumo de la Unión aumentó un 15 %, principalmente durante el período 2012-2013 y, posteriormente, en el período 2014-2015.

#### 4.3. Importaciones procedentes del país afectado

##### 4.3.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes del país afectado

- (56) La Comisión estableció el volumen de las importaciones con arreglo a la respuesta al cuestionario presentada por el productor exportador. La cuota de mercado de las importaciones se determinó a partir del consumo de la Unión (véase el considerando 53).
- (57) Las importaciones en la Unión procedentes del país afectado evolucionaron como sigue:

Cuadro 2

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

	2012	2013	2014	Período de investigación
Volumen de las importaciones procedentes del país afectado (toneladas)	1 000-2 000	12 000-17 000	19 000-25 000	23 000-28 000
Índice	100	1 268	1 949	2 279
Cuota de mercado (%)	0,7	8,0	12,4	13,6
Índice	100	1 169	1 801	1 975

Fuente: Cuestionarios sobre el dumping y el perjuicio.

- (58) En 2015, las importaciones procedentes de la República de Corea fueron 22,8 veces mayores que en 2012. Su cuota de mercado se incrementó desde el 0,7 % en 2012 hasta el 13,6 % en el período de investigación.

##### 4.3.2. Precios de las importaciones procedentes del país afectado y subcotización de precios

- (59) La Comisión estableció los precios de las importaciones con arreglo a la respuesta al cuestionario presentada por el productor exportador.
- (60) El precio medio de las importaciones en la Unión procedentes del país afectado evolucionó como sigue:

Cuadro 3

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

	2012	2013	2014	Período de investigación
Precio medio de las importaciones coreanas	1 400 -1 500	1 450-1 550	1 300-1 400	1 200-1 300
Índice	100	103	92	85

Fuente: Cuestionario sobre el dumping.

- (61) El precio medio de las importaciones en la Unión procedentes del país afectado se redujo globalmente en un 15 %. Cabe señalar que el precio en 2012 se basa en un nivel muy bajo de importaciones. Existe una clara coincidencia en el tiempo entre el aumento de las cuotas de mercado y la caída de los precios.

- (62) La Comisión determinó la subcotización de precios durante el período de investigación comparando:
- los precios de venta medios ponderados por tipo de producto que los productores de la Unión incluidos en la muestra cobraron a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al precio de fábrica, y
  - los correspondientes precios medios ponderados por tipo de producto de las importaciones procedentes del productor que cooperó cobrados 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.
- (63) De conformidad con la metodología descrita en el considerando 25, la Comisión tomó en consideración el volumen de ventas del producto afectado, bien directamente a partes no vinculadas, o bien las ventas a partes vinculadas en la Unión destinadas a su transformación en rollos de pequeño tamaño.
- (64) La comparación de precios se hizo para cada tipo de producto. Se ajustaron debidamente las transacciones cuando resultó necesario. Se dedujeron las rebajas y los 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, lo que dio como resultado que las importaciones en el mercado de la Unión procedentes del país afectado tenían un margen de subcotización medio ponderado del 8,1 %. Se descubrió que alrededor del 84 % de los volúmenes de importación eran objeto de subcotización.

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

##### 4.4.1. Observaciones generales

- (65) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en el estado de dicha industria durante el período considerado.
- (66) Para determinar el perjuicio, la Comisión distinguió entre indicadores de perjuicio macroeconómicos y microeconómicos. La Comisión evaluó los indicadores macroeconómicos basándose en los datos de la respuesta al cuestionario y en las posteriores presentaciones de información por parte del denunciante. La Comisión evaluó los indicadores microeconómicos basándose en los datos contenidos en las respuestas al cuestionario presentadas por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Se consideró que estos dos conjuntos de datos eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.
- (67) 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.
- (68) 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

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

Cuadro 4

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

	2012	2013	2014	Período de investigación
Volumen de producción (toneladas)	376 150	344 525	349 601	372 645
Índice	100	92	93	99

	2012	2013	2014	Período de investigación
Capacidad de producción (toneladas)	393 333	404 080	401 142	402 997
Índice	100	103	102	102
Utilización de la capacidad (%)	96	85	87	92
Índice	100	89	91	97

Fuente: Cuestionarios sobre el perjuicio e información presentada por el denunciante.

- (70) La producción del producto investigado es una actividad con elevados costes fijos. Durante el período considerado, el volumen de producción de la industria de la Unión se redujo un 1 %. Se observa un nivel de producción inferior en 2013 y 2014, cuando un productor de la Unión incluido en la muestra experimentó algunas dificultades.
- (71) La capacidad global de producción se mantuvo relativamente estable. La cifra de 2012 era anormalmente baja y refleja el hecho de que un productor de la Unión interrumpió temporalmente la producción de este producto por circunstancias excepcionales. Este productor estaba operando normalmente en 2013. Hay que señalar además que otro productor de la Unión, el de menor tamaño, ha ido eliminando de manera progresiva la producción del producto en cuestión durante el período considerado.
- (72) La disminución global de la tasa de utilización de la capacidad está vinculada a la reducción del volumen de producción. Como se explica en el considerando 125, la elevada tasa de utilización de la capacidad indicada en el cuadro 4 no significa que la industria no pueda producir más.

#### 4.4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

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

Cuadro 5

#### Volumen de ventas y cuota de mercado

	2012	2013	2014	Período de investigación
Volumen de ventas en el mercado de la Unión (toneladas)	159 000 -164 000	160 000 -165 000	153 000- 158 000	160 000 -165 000
Índice	100	101	97	101
Cuota de mercado (%)	96,9	90,3	86,7	85,1
Índice	100	94	90	88

Fuente: Cuestionarios sobre el perjuicio e información presentada por el denunciante.

- (74) El volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión se incrementó un 1 % durante el período considerado.
- (75) Durante el período considerado, la cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó del 96,9 % al 85,1 %, ya que no pudo beneficiarse del aumento del consumo. Con el fin de mantener su volumen de ventas y evitar una reducción aún mayor de su cuota de mercado, la industria de la Unión se vio obligada a reducir sus precios de venta debido a la continua presión sobre los precios ejercida por las importaciones en cuestión.

#### 4.4.2.3. Crecimiento

- (76) El consumo de la Unión aumentó aproximadamente un 15 % durante el período considerado, mientras que el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de esta se estancó. Así pues, la industria de la Unión perdió cuota de mercado, a diferencia de las importaciones procedentes del país afectado, cuya cuota de mercado aumentó durante el período considerado, aprovechando casi todo el incremento del consumo.

#### 4.4.2.4. Empleo y productividad

- (77) Durante el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron como sigue:

Cuadro 6

#### Empleo y productividad

	2012	2013	2014	Período de investigación
Número de empleados	851	784	797	842
Índice	100	92	94	99
Productividad (unidades por empleado)	442	439	439	443
Índice	100	99	99	100

Fuente: Cuestionarios sobre el perjuicio e información presentada por el denunciante.

- (78) El nivel de empleo de la industria de la Unión no cambió significativamente durante el período considerado. El nivel de empleo sigue de cerca la producción. La industria de la Unión intentó mantener los puestos de trabajo a pesar de la reducción de la rentabilidad.
- (79) La productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida como producción por persona empleada por año, no experimentó grandes cambios. El proceso de producción ya se había optimizado en un grado significativo.

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

- (80) El margen de dumping era considerablemente superior al nivel *de minimis*. El impacto de la magnitud del margen de dumping real en la industria de la Unión no fue insignificante, dado el volumen creciente y los precios a la baja de las importaciones procedentes del país afectado.
- (81) 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

- (82) Durante el período considerado, los precios de venta unitarios medios de los productores de la Unión incluidos en la muestra a clientes no vinculados en la Unión evolucionaron como sigue:

Cuadro 7

**Precios de venta en la Unión**

	2012	2013	2014	Período de investigación
Precio unitario medio de venta en el mercado de la Unión (EUR/tonelada)	1 316	1 297	1 181	1 176
Índice	100	98	90	89
Coste unitario de producción (EUR/tonelada)	1 177	1 176	1 155	1 215
Índice	100	100	98	103

Fuente: Cuestionarios sobre el perjuicio.

- (83) Durante el período considerado, los precios de venta disminuyeron por término medio (- 11 %), contrariamente a los costes correspondientes (- 3 %). Durante el período de investigación, los precios de venta fueron, por término medio, inferiores al coste unitario de producción.
- (84) A fin de limitar la pérdida de cuota de mercado, los productores de la Unión siguieron la tendencia a la baja de los precios de las importaciones y redujeron significativamente sus precios de venta. El aumento del coste de producción puede explicarse en parte por el hecho de que la producción de PTL es una actividad con elevados costes fijos, lo que se añade a la disminución de la producción (- 3 % entre los productores de la Unión incluidos en la muestra). Los productores de la Unión compensan en parte los incrementos del coste de las materias primas que provoca un tipo de cambio USD/EUR desfavorable (la pasta de papel se negocia en USD) manteniendo un control riguroso sobre otros costes y la racionalización.

## 4.4.3.2. Costes laborales

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

Cuadro 8

**Costes laborales medios por empleado**

	2012	2013	2014	Período de investigación
Coste laboral medio por empleado (EUR)	64 244	63 424	65 919	67 047
Índice	100	99	103	104

Fuente: Cuestionarios sobre el perjuicio.

- (86) Durante el período considerado, el salario medio por empleado aumentó globalmente un 4 %. Esto está en consonancia con el incremento global de los precios en la UE debido a la inflación.

## 4.4.3.3. Existencias

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

Cuadro 9

**Existencias**

	2012	2013	2014	Período de investigación
Existencias al cierre (toneladas)	24 000-29 000	15 000-20 000	23 000-28 000	23 000-28 000
Índice	100	65	94	93
Existencias al cierre en porcentaje de la producción (%)	7,9	5,9	8,3	7,6
Índice	100	74	105	96

Fuente: Cuestionarios sobre el perjuicio.

- (88) Durante el período considerado, el nivel de existencias al cierre disminuyó un 7 %. En general, el producto similar se fabrica en función de pedidos concretos de los usuarios. Las existencias no se consideran un indicador de perjuicio importante para este tipo de industria, ya que, en general, siguen a la producción y no son mayores que la producción de un mes. Las existencias al cierre como porcentaje de la producción muestran un porcentaje similar al principio y al final del período considerado.

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

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

Cuadro 10

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

	2012	2013	2014	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de ventas)	13,0	11,5	5,3	- 0,5
Índice	100	89	41	- 4
Flujo de caja (EUR)	80 000 000 — 100 000 000	45 000 000 — 65 000 000	10 000 000 — 30 000 000	10 000 000 — 30 000 000
Índice	100	64	19	21

	2012	2013	2014	Período de investigación
Inversiones (EUR)	1 500 000 — 6 500 000	2 000 000 — 7 000 000	6 000 000 — 11 000 000	4 500 000 — 9 000 000
Índice	100	116	280	203
Rendimiento de las inversiones (%)	203,93	132,56	58,28	57,17
Índice	100	65	29	28

Fuente: Cuestionario sobre el perjuicio.

- (90) La Comisión determinó la rentabilidad de los productores de la Unión incluidos en la muestra expresando el beneficio neto, antes de impuestos, obtenido con las ventas del producto similar a clientes no vinculados de la Unión como porcentaje del volumen de negocio de esas ventas.
- (91) La rentabilidad evolucionó negativamente durante el período considerado, desde una situación de beneficios en 2012 a sufrir pérdidas en el período de investigación (– 0,5 %). Si bien la tendencia está en parte relacionada con la racionalización dentro de algunos productores de la Unión, la considerable presión sobre los precios y los volúmenes de la industria de la Unión que ejercía el incremento de las importaciones procedentes del país afectado durante el período 2013-2015 no permitió a la industria de la Unión beneficiarse del aumento del consumo de la Unión.
- (92) El flujo de caja neto representa la capacidad de los productores de la Unión para autofinanciar sus actividades. El flujo de caja neto siguió una tendencia muy a la baja, debido principalmente a la disminución de la rentabilidad.
- (93) El rendimiento de las inversiones es el beneficio expresado en porcentaje del valor contable neto de las inversiones. Se redujo un 72 %, en consonancia con la rentabilidad. A excepción de una inversión específica realizada por un productor de la Unión en el período 2014-2015 para mejorar su eficiencia, los productores incluidos en la muestra mantuvieron su nivel de inversión en las cantidades absolutamente necesarias para seguir en funcionamiento.
- (94) La capacidad de reunir capital se ha visto afectada por la disminución de la rentabilidad, como puede apreciarse por el bajo nivel de inversiones para este tipo de industria.

#### 4.4.4. Conclusión sobre el perjuicio

- (95) Durante el período considerado, el perjuicio para la industria de la Unión era importante y patente en términos de indicadores de perjuicio relacionados con los precios, como la bajada de los precios de venta (– 11 %), la rentabilidad decreciente (del + 13 % al – 0,5 %), el flujo de caja y el rendimiento del activo neto. Debido a la caída de los precios de venta, la adopción de medidas concretas para mejorar la eficiencia y mantener un control riguroso de los costes no pudo impedir que los productores de la Unión entrasen en pérdidas durante el período de investigación. Además, en lo que se refiere a los indicadores de perjuicio relacionados con el volumen, la industria de la Unión no fue capaz de aprovechar el incremento del consumo de la Unión. De hecho, la cuota de mercado de los productores de la Unión disminuyó en 12 puntos porcentuales durante el período considerado.
- (96) Debido a las características específicas de ese tipo de industria (que es intensiva en capital y en la que se trabaja básicamente de forma ininterrumpida), los indicadores relacionados con el volumen, tales como el volumen de producción o de ventas, mostraron una tendencia bastante estable en términos absolutos. Sin embargo, esto debe entenderse en un contexto de demanda en crecimiento, por lo que, en términos relativos, la situación se ha deteriorado.
- (97) A pesar de actuaciones concretas (como, por ejemplo, con el fin de optimizar los procesos internos) emprendidas por la industria de la Unión durante el período considerado para mejorar su rendimiento general, su situación se deterioró significativamente, en concreto, por lo que se refiere a la rentabilidad y a la pérdida de cuota de mercado. Las dificultades para reunir capital frenaron algunas inversiones.
- (98) Sobre la base de lo anterior, la Comisión ha concluido en esta fase que la industria de la Unión sufrió 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. Con arreglo al artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, examinó asimismo si otros factores conocidos podían 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 del país afectado los posibles perjuicios causados por otros factores. Tales factores son: otras importaciones, los efectos de los precios del PTL sin fenol, derechos antidumping en los Estados Unidos, los resultados de la actividad exportadora de los productores de la Unión, el aumento de la competencia entre ellos, una serie de cuestiones relacionadas con los costes, el internet mundial y una mayor digitalización (es decir, más pagos sin papel), una mayor presión sobre los precios ejercida por las grandes cadenas minoristas y la racionalización dentro de la industria de la Unión.

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

- (100) Los precios de venta de los productores exportadores disminuyeron por término medio un 15 % durante el período considerado. Al disminuir continuamente su precio unitario de venta al precio objeto de dumping durante el período considerado, los productores de los países afectados pudieron aumentar significativamente su cuota de mercado desde 2012 (0,7 %) hasta el período de investigación (13,6 %).
- (101) El continuo incremento de las importaciones procedentes de la República de Corea como consecuencia de la ampliación de la capacidad del productor exportador a precios de subcotización tuvo un claro efecto negativo en el rendimiento de la industria de la Unión. Las importaciones objeto de dumping obligaron a la industria de la Unión a reducir sus precios de venta en la Unión a fin de limitar su pérdida de cuota de mercado, lo que se tradujo en pérdidas durante el período de investigación. Por otra parte, el volumen de ventas de la industria de la Unión permaneció estable, por lo que no fue capaz de aprovechar el aumento del consumo de la Unión y, por lo tanto, perdió casi un 12 % de cuota de mercado.
- (102) A la vista de la coincidencia temporal claramente establecida entre, por una parte, el nivel siempre creciente de importaciones objeto de dumping a unos precios en constante reducción, que también se constató que subcotizaban los precios de la Unión, y, por otra, el estancamiento del volumen de ventas de la industria de la Unión, la pérdida de cuota de mercado y la bajada de los precios, lo que dio lugar a una situación de pérdidas entre los productores incluidos en la muestra, se concluye que las importaciones objeto de dumping fueron responsables de la situación perjudicial de la industria de la Unión.

### 5.2. Efectos de otros factores

#### 5.2.1. Importaciones procedentes de terceros países

- (103) Durante el período considerado, el volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países evolucionó como sigue:

Cuadro 11

#### Importaciones procedentes de terceros países

		2012	2013	2014	Período de investigación
Total de todos los terceros países excepto el país afectado	Volumen (toneladas)	3 500-5 000	2 000-3 500	1 500-3 000	2 000-3 500
	Índice	100	75	44	63
	Cuota de mercado (%)	2,4	1,7	1,0	1,3
	Precio medio (EUR)	799	631	677	1 147
	Índice	100	79	85	143

Fuente: Cuestionario sobre el dumping y estimaciones de la ETPA.

- (104) Las importaciones procedentes del país afectado representan casi todas las importaciones en la Unión. Otras importaciones (desde los EE. UU. y la RPC) se redujeron un 37 % durante el período considerado. La cuota de mercado de dichas importaciones se elevaba al 1,3 % durante el período de investigación, lo que se sitúa por debajo del nivel *de minimis* y es poco probable que haya provocado algún tipo de perjuicio a los productores de la Unión y haya roto el nexo causal.

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

- (105) Durante el período considerado, el volumen de exportaciones (ventas a clientes no vinculados) de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionó como sigue:

Cuadro 12

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

	2012	2013	2014	Período de investigación
Volumen de exportación (toneladas)	70 000-90 000	90 000-110 000	100 000-120 000	95 000-115 000
Índice	100	125	135	127
Precio medio (EUR/toneladas)	1 234	1 177	1 127	1 211
Índice	100	95	91	98

Fuente: Cuestionarios sobre el perjuicio.

- (106) El volumen de las exportaciones a clientes no vinculados aumentó en un 27 % durante el período considerado. En lo que respecta a los precios, descendieron durante el período considerado (- 2 %), aunque menos que el precio en el mercado de la Unión (- 11 %). Teniendo en cuenta el hecho de que la rentabilidad de los mercados de exportación, aunque se estuviera reduciendo, era mayor que en la Unión, los productores de la Unión aprovecharon una serie de oportunidades de exportación a fin de maximizar la utilización de su capacidad y rebajar los costes fijos.
- (107) Sobre la base de lo anterior, es poco probable que la actividad exportadora de la industria de la Unión haya provocado un perjuicio a los productores de la Unión y haya roto el nexo causal.

#### 5.2.3. Derechos antidumping en los EE. UU.

- (108) El productor exportador alegó que la industria de la Unión sufría un perjuicio debido a que un productor incluido en la muestra no podía vender PTL en los EE. UU. como consecuencia de los elevados derechos antidumping que afectan a este producto.
- (109) Estas circunstancias tuvieron cierto impacto en un productor de la Unión en lo que respecta al volumen de producción (véase el considerando 70). Sin embargo, estas circunstancias no tendrían ningún efecto en la mayoría de los datos relativos a este productor de la Unión, tales como la rentabilidad de las ventas en la Unión y el flujo de caja.
- (110) En cualquier caso, el impacto es limitado por lo que respecta a la industria de la Unión en su conjunto. Existen muchos motivos para ello. En primer lugar, este hecho únicamente afecta a uno de los productores de la Unión; debe tenerse en cuenta que los otros dos productores incluidos en la muestra, que no están sujetos a medidas, habían aumentado sus ventas a los EE. UU. En segundo lugar, el productor en cuestión consiguió compensar parcialmente esta situación mediante un incremento de las exportaciones a otros mercados. Por último, los EE. UU. suprimieron los derechos antidumping en cuestión en febrero de 2015. Por consiguiente, el impacto global en el período de investigación es casi inexistente.
- (111) Por todo ello, el impacto de los derechos antidumping en los EE. UU. no se considera tan importante para la industria de la Unión en su conjunto como para que pueda romper el nexo causal.

#### 5.2.4. Bajada de los precios del PTL sin fenol

- (112) El productor exportador alegó que la bajada de los precios de la Unión no fue provocada por las importaciones coreanas, sino por una disminución del precio del PTL sin fenol, un producto fabricado y vendido por la industria de la Unión, pero no exportado desde la República de Corea. Esta alegación se basa en el precio de adquisición de algunas empresas vinculadas al productor exportador (adquisiciones de dos productores de la Unión).
- (113) A este respecto, debe señalarse, en primer lugar, que, como se ha explicado anteriormente (véanse el considerando 20 y siguientes), el PTL sin fenol es intercambiable y compite con el PTL que contiene fenol, por lo que sus precios también pueden verse influidos por las importaciones coreanas y el mercado global, en el que predomina el PTL que contiene fenol (el 84 % del consumo de la Unión). Además, los datos de la industria de la Unión pusieron de manifiesto que, durante el período considerado, los precios de venta unitarios del PTL sin fenol se redujeron menos que los precios de venta unitarios del PTL que contiene fenol. De hecho, la bajada de precios es aún más importante si no se tiene en cuenta el impacto de las ventas de PTL sin fenol de la industria de la Unión. Por añadidura, el cálculo de la subcotización a partir de una comparación de tipos de producto similares, es decir, excluidos los tipos de PTL sin fenol que no hayan sido importados, permitió constatar que la subcotización era importante.

#### 5.2.5. Otros motivos

- (114) Según algunas partes, los productores de la Unión sufrieron como consecuencia del incremento de la competencia entre ellos (en la utilización de la capacidad), los elevados costes (debido a un incremento a escala mundial de los precios de las materias primas relacionado con el tipo de cambio USD/EUR y unos costes laborales y energéticos crecientes), el internet mundial y la mayor digitalización (es decir, más pagos sin papel) y la presión que ejercen sobre los precios las grandes cadenas minoristas (como las gasolineras y los supermercados). Sin embargo, no se consideró que ninguno de estos factores rompiera el nexo causal entre el perjuicio importante y las importaciones objeto de dumping procedentes de la República de Corea.
- (115) No hay pruebas de la existencia de prácticas contrarias a la competencia. No se disponía de ningún dato que mostrara que la competencia entre productores de la Unión (en lo que se refiere a la utilización de la capacidad) no fuera leal.
- (116) Por lo que respecta a la alegación relativa a los costes elevados, cabe señalar que los productores de la Unión mantuvieron un control riguroso sobre los costes durante el período considerado, que experimentaron un pequeño incremento (+ 3 %). Este incremento incluye cualquier cambio en los precios de la pasta de papel (que representan alrededor de un tercio de los costes totales del PTL), los costes de la energía y los costes laborales; estos últimos se analizan más detalladamente en los considerandos 85 y 86.
- (117) La investigación no pudo confirmar que la internet mundial y la mayor digitalización (es decir, más pagos sin papel) puedan ser una fuente de perjuicio para la industria de la Unión. Por el contrario, se descubrió que el consumo de PTL de la Unión se incrementaba de forma constante.
- (118) En cuanto a la alegación de que existiría una cierta presión en los precios de las grandes cadenas minoristas (como las gasolineras y los supermercados), las partes interesadas no aportaron ninguna prueba documentada y la investigación no pudo confirmarlo.
- (119) Cabe añadir que la investigación puso de manifiesto que algunos productores de la Unión han experimentado procesos de reestructuración y reorganización en los últimos tiempos con vistas a mejorar su competitividad. Algunos de estos procesos todavía están en curso y algunas de las actuaciones concretas previstas, como las inversiones específicas, se vieron dificultadas por el efecto de las importaciones objeto de dumping en la rentabilidad de estos productores, lo que afectó a su capacidad de reunir capital. Por consiguiente, no se consideró que este factor rompiera el nexo causal entre el perjuicio importante y las importaciones objeto de dumping procedentes de la República de Corea.

#### 5.3. Conclusión sobre la causalidad

- (120) Visto lo expuesto anteriormente, la Comisión concluyó en esta fase que el perjuicio importante para la industria de la Unión estuvo causado por las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado y que los demás factores, considerados individual o colectivamente, no rompieron el nexo causal.
- (121) La Comisión ha separado y distinguido entre los efectos de todos los factores conocidos y los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping sobre la situación de la industria de la Unión. De manera provisional, se consideró que los demás factores identificados, como la actividad exportadora de los productores de la Unión, los derechos antidumping en los EE. UU., los costes más elevados y una serie de procesos de racionalización, no rompían el nexo causal, incluso si se tiene en cuenta su posible efecto combinado.

## 6. INTERÉS DE LA UNIÓN

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

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

- (123) La industria de la Unión está formada por cinco productores establecidos en tres Estados miembros (Alemania, España y Finlandia). Ninguno de ellos se opuso al inicio de la investigación.
- (124) Todos los productores de la Unión participaron activamente en la investigación y alegaron que la imposición de medidas podría proteger el empleo, fomentar unas mayores inversiones y contribuir a invertir la tendencia de una rentabilidad decreciente observada desde que el exportador coreano entró en el mercado de la UE.
- (125) La industria de la Unión ya se sometió en el pasado a una reestructuración importante y está siempre atenta para mejorar su eficiencia en el proceso de producción. La comparación de las cifras del volumen de producción del cuadro 4 con el consumo de la Unión descrito en los considerandos 53 a 55 muestra que, en contra de lo que alegaba una parte, la industria de la Unión puede satisfacer la demanda de la Unión. La elevada tasa de utilización de la capacidad indicada en el cuadro 4 no significa que la industria de la Unión no pueda producir más. Por una parte, los productores de la Unión tienen equipos polivalentes con capacidad para orientar la producción hacia un producto diferente. Por otra, el pequeño productor de la Unión que ha ido eliminando de manera progresiva la producción del producto en cuestión podría replantearse esta elección si existiera una competencia leal.
- (126) Se espera que la imposición de medidas restablezca unas condiciones de competencia equitativas y un nivel justo de precios en el mercado de la Unión, y que mejore la rentabilidad de la industria de la Unión hasta niveles considerados normales para una industria como esta, que es intensiva en capital. Si no existieran derechos, algunos de los productores de la Unión podrían verse obligados a reducir sus actividades de producción de PTL, o incluso a desmantelarlas, destruyendo puestos de trabajo. Esto podría dejar un mercado con menos competencia y muchos usuarios con unas fuentes de suministro aún más limitadas.
- (127) En ausencia de medidas, es muy probable que la situación de la industria de la Unión se deteriore aún más. Es probable que se produzcan nuevas pérdidas en relación con el beneficio y la cuota de mercado, dado que no hay motivos para determinar que la bajada de los precios se interrumpirá si no se toman medidas.
- (128) Por lo tanto, la Comisión concluyó en esta fase que la imposición de derechos antidumping redundaría en interés de la industria de la Unión.

### 6.2. Interés de otras partes interesadas

- (129) Los servicios de la Comisión enviaron cuestionarios a 50 partes interesadas. Sin embargo, no todas ellas respondieron a los cuestionarios: 25 empresas transformadoras, operadores comerciales a distintos niveles y una asociación (la Confederación Europea de Industrias del Papel, «CEPI») presentaron observaciones, pero solo 14 partes respondieron realmente al cuestionario. No obstante, estas respuestas no siempre eran exhaustivas, en algunos casos se trataba de meras alegaciones que no estaban confirmadas por pruebas verificables.
- (130) Tres de las empresas transformadoras que respondieron al cuestionario se mostraron a favor de las medidas, alegando esencialmente que con ellas se restablecerían unas condiciones justas de competencia en el mercado de la UE. En términos de volumen de compras de PTL, estas empresas transformadoras tienen un mayor peso que las que no expresaron sus puntos de vista o eran contrarias a las medidas. Asimismo, la CEPI también estaba a favor de las medidas, y alegó que las industrias suministradoras generales, las empresas transformadoras no vinculadas y los consumidores finales se verían afectados negativamente por las importaciones coreanas objeto de dumping.
- (131) Las partes que se oponen a la imposición de medidas temen una escasez de papel y unas subidas de los precios, una falta de fuentes de suministro alternativas, unas prácticas contrarias a la competencia por parte de los productores de la Unión y, en última instancia, la desaparición de algunas actividades de transformación o incluso de empresas de transformación. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que existen varias fuentes de suministro en la Unión Europea, que no hay indicios de prácticas contrarias a la competencia por parte de los productores de la Unión, y que la imposición de medidas no supondría importantes subidas de precio, teniendo asimismo en cuenta el nivel del margen de dumping.

- (132) Por último, tanto el productor exportador como el Gobierno de la República de Corea alegaron que en el análisis del interés de la Unión debería tenerse en cuenta la inversión efectuada por el Grupo Hansol en la Unión durante el período 2013-2016 y el número de puestos de trabajo relacionados con las empresas transformadoras correspondientes. Sin embargo, no aportaron ninguna prueba específica en relación con la producción de PTL.
- (133) Además, puesto que la medida simplemente restablecería la competencia justa en el mercado de la Unión, se considera que las medidas antidumping implicarían que las importaciones del producto afectado entrarían en la Unión a precios no perjudiciales. Esto redundará en beneficio de las empresas transformadoras independientes.
- (134) Por consiguiente, la Comisión concluyó en esta fase que el impacto de los derechos antidumping en las partes que se oponen a las medidas no es mayor que el efecto positivo de las medidas en la industria de la Unión. En lo que se refiere a las partes que han presentado observaciones sin fundamento, la investigación no pudo demostrar que la imposición de medidas tendría un impacto importante, en su caso, sobre ellas.

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

- (135) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluyó que, en esta fase de la investigación, no había ninguna razón convincente para considerar que no redundaría en interés de la Unión la imposición de medidas a las importaciones de papel térmico ligero originario de la República de Corea.

## 7. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (136) Según las conclusiones a las que ha llegado 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)

- (137) Para determinar el nivel de las medidas, la Comisión determinó en primer lugar la cuantía del derecho necesaria para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (138) 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, sin importaciones objeto de dumping.
- (139) En la denuncia, el denunciante pidió a la Comisión que utilizara «alrededor del 10 %» del volumen de negocios como margen de beneficio no perjudicial razonable. La investigación puso de manifiesto que la rentabilidad real de la industria de la Unión antes de que el incremento de las importaciones coreanas tuviera un gran impacto era del 13 % en 2012 y del 11,5 % en 2013. Por estas razones, la Comisión considera que el margen de beneficio logrado por la industria en el año representativo más reciente, es decir, 2013, es una base adecuada para establecer un objetivo de beneficio.
- (140) Sobre esta base, la Comisión calculó un precio no perjudicial del producto similar para la industria de la Unión añadiendo el citado margen de beneficio del 11,5 % al coste de producción de la industria de la Unión durante el período de investigación de los productores de la Unión incluidos en la muestra.
- (141) A continuación, la Comisión determinó el nivel de eliminación del perjuicio basándose en una comparación del precio de importación medio ponderado del productor exportador que cooperó en el país afectado, según lo establecido para los cálculos de la subcotización de precios, con el precio medio ponderado no perjudicial del producto similar vendido en el mercado de la Unión durante el período de investigación por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Las diferencias resultantes de esta comparación se expresaron como porcentaje del valor cif de importación medio ponderado. El margen de perjuicio se estableció provisionalmente en el 35,8 %.

## 7.2. Medidas provisionales

- (142) Deben imponerse medidas antidumping provisionales sobre las importaciones de determinado papel térmico ligero originario de la República de Corea, de conformidad con la regla del derecho más bajo contenida 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 inferior de esos dos márgenes, es decir, al nivel del margen de dumping.
- (143) 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
República de Corea	Grupo Hansol (Hansol Paper Co., Ltd y Hansol Artone Paper Co., Ltd) (%)	12,1	35,8	12,1
	Todas las demás empresas (%)	12,1	35,8	12,1

- (144) Como también se explicaba en el considerando 50, el nivel de cooperación en el presente caso es elevado, ya que las importaciones de los productores exportadores que cooperaron constituyeron el total de las exportaciones a la Unión durante el período de investigación. Por lo tanto, el derecho antidumping residual se basa en el nivel de la empresa que cooperó.
- (145) Una empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos del derecho antidumping individuales si posteriormente cambia el nombre de su entidad. La solicitud debe remitirse a la Comisión <sup>(1)</sup>. La solicitud debe incluir toda la información pertinente necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo del derecho que se le aplica. Si el cambio de nombre de la empresa no afecta a su derecho a beneficiarse del tipo del derecho que se le aplica, se publicará en el *Diario Oficial de la Unión Europea* un anuncio en el que se informará sobre el cambio de nombre.
- (146) Para garantizar un cumplimiento adecuado de los derechos antidumping, el derecho antidumping para todas las demás empresas no solamente debe aplicarse a los productores exportadores que no cooperaron en esta investigación, sino también a los productores que no realizaron exportaciones a la Unión durante el período de investigación.

## 8. DISPOSICIONES FINALES

- (147) 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 procedimientos comerciales en un plazo determinado.
- (148) 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 sobre las importaciones de determinado papel térmico ligero de peso inferior o igual a 65 gr/m<sup>2</sup>, que se presenta en rollos de una anchura superior o igual a 20 cm, de un peso por rollo (incluido el papel) superior o igual a 50 kg, y de un diámetro del rollo (incluido el papel) de 40 cm o más (rollos de gran formato), que puede llevar una capa de base en uno o en ambos lados, que está recubierto con una sustancia termosensible en uno o en ambos lados, y que puede llevar una capa superior, originario de la República de Corea, clasificado actualmente con los códigos NC ex 4809 90 00, ex 4811 90 00, ex 4816 90 00 y ex 4823 90 85 (códigos TARIC: 4809 90 00 10, 4811 90 00 10, 4816 90 00 10, 4823 90 85 20).

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

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco frontera de la Unión, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1, será del 12,1 %.
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 vigentes 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 sobre cuya base se ha adoptado el presente Reglamento;
  - b) presentar sus observaciones por escrito a la Comisión, y
  - c) solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en procedimientos 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 (UE) 2016/1036 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 16 de noviembre de 2016

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

---