

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2017/1795 DE LA COMISIÓN**de 5 de octubre de 2017**

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania y se da por concluida la investigación en relación con las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados originarios de Serbia

LA COMISIÓN 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 ⁽¹⁾, y en particular su artículo 9, apartado 4,

Previa consulta a los Estados miembros,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO**1.1. Inicio**

- (1) El 7 de julio de 2016, la Comisión Europea («la Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones en la Unión de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Brasil, Irán, Rusia, Serbia y Ucrania («los países afectados»), sobre la base del artículo 5 del Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo («el Reglamento de base»). Publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾ («el anuncio de inicio»).
- (2) La investigación se inició a raíz de una denuncia presentada el 23 de mayo de 2016 por la Asociación Europea del Acero («Eurofer» o «el denunciante»), en nombre de más del 90 % de la producción total de la Unión de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados.

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. La Comisión informó específicamente del inicio del procedimiento e invitó a participar en él al denunciante, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores conocidos, a las autoridades de los países afectados, a los importadores, proveedores y usuarios conocidos y a los comerciantes y las asociaciones notoriamente afectados.
- (4) Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de presentar sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia con la Comisión o con el Consejero Auditor en procedimientos comerciales. Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y demostraron que existían razones concretas por las que debían ser oídas.

1.3. Muestreo

- (5) En el anuncio de inicio, la Comisión declaró que podría realizar un muestreo de las partes interesadas de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base.

⁽¹⁾ DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

⁽²⁾ Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Brasil, Irán, Rusia, Serbia y Ucrania (DO C 246 de 7.7.2016, p. 7).

a) Muestreo de los productores de la Unión

- (6) En el 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 producción y de venta, velando al mismo tiempo por la distribución geográfica. La Comisión invitó a las partes interesadas a presentar observaciones sobre la muestra provisional, pero no recibió ninguna observación.
- (7) En consecuencia, la muestra final se compuso de seis productores de la Unión ubicados en cinco Estados miembros diferentes. Representa más del 45 % de la producción de la Unión.

b) Muestreo de importadores no vinculados

- (8) La Comisión pidió a los importadores no vinculados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio para decidir si el muestreo era necesario y, en tal caso, seleccionar una muestra. La totalidad de los siete importadores que se dieron a conocer eran miembros de un consorcio denominado «Consortio para la importación de productos planos laminados en caliente» («el Consorcio»). Este Consorcio fue creado expresamente para los fines de la investigación por más de treinta usuarios e importadores no vinculados, sobre todo, aunque no exclusivamente, establecidos en Italia. Se trata principalmente de pymes.
- (9) Stemcor London Ltd, miembro del Consorcio, se ofreció a cooperar plenamente respondiendo al cuestionario. Este importador no vinculado estaba situado en Londres (Reino Unido) y comercializó el producto afectado por un valor superior a los 30 millones GBP durante el período de investigación. Se hizo una visita sobre el terreno a este importador no vinculado.

c) Muestreo de productores exportadores

- (10) Dado el escaso número de productores exportadores conocidos de Irán, Rusia, Serbia y Ucrania, no se previó ningún muestreo para estos países.
- (11) Ante la posibilidad de que el número de productores exportadores de Brasil fuera elevado, la Comisión pidió a todos ellos que le facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio para decidir si era necesario el muestreo y, en tal caso, seleccionar una muestra. Además, la Comisión pidió a la Misión de Brasil ante la Unión Europea que identificara o se pusiera en contacto, en su caso, con otros productores exportadores que pudieran estar interesados en participar en la investigación.
- (12) Cinco productores proporcionaron la información y accedieron a ser incluidos en la muestra. La Comisión constató que dos de estas empresas estaban vinculadas y, por tanto, las consideró como un solo productor exportador o grupo de productores exportadores.
- (13) De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de tres productores exportadores basándose en el mayor volumen representativo de exportaciones a la Unión que pudiera razonablemente investigarse en el tiempo disponible. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a todos los productores exportadores conocidos, y a las autoridades brasileñas, acerca de la selección de la muestra. No se recibieron observaciones.
- (14) La muestra seleccionada representaba el 97,3 % del total de las exportaciones de Brasil a la Unión notificadas por los cuatro productores exportadores que cooperaron.

1.4. Respuestas al cuestionario

- (15) La Comisión envió cuestionarios al denunciante, a todos los productores de la Unión incluidos en la muestra, a los productores exportadores conocidos de Irán, Rusia, Serbia y Ucrania y a los tres productores brasileños incluidos en la muestra, a los usuarios y a los importadores que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio.
- (16) Se recibieron respuestas al cuestionario de Eurofer, los seis productores de la Unión incluidos en la muestra y sus centros de servicios siderúrgicos vinculados, un usuario en nombre del Consorcio, un importador no vinculado incluido en la muestra y nueve grupos de productores exportadores de los países afectados.
- (17) Por otra parte, el Consorcio presentó observaciones tras el inicio de este procedimiento. Además, varios usuarios, la mayoría procedentes de Polonia y de los Estados bálticos, la Confederación de Empresarios de Letonia y la Asociación de Ingeniería Mecánica e Industrias Metalúrgicas de Letonia también presentaron observaciones tras el inicio del procedimiento.

1.5. Inspecciones *in situ*

- (18) La Comisión recabó y contrastó toda la información que consideró necesaria para determinar 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:

- ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Alemania
- Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Países Bajos
- Tata Steel UK Limited, Port Talbot, South Wales, Reino Unido
- ArcelorMittal Mediterranee SAS, Fos-sur-Mer, Francia
- ArcelorMittal Atlantique et Lorraine, Dunkerque, Francia
- ArcelorMittal España, SA, Gozón, España

Usuario:

- Marcegaglia Carbon Steel SpA, Gazoldo degli Ippoliti, Italia

Importador no vinculado:

- Stencor London Ltd, Londres, Reino Unido

Productor exportador de Irán:

- Mobarakeh Steel Company, Mobarakeh, Isfahán, Irán

Comerciante vinculado de la Unión:

- Tara Steel Trading GmbH, Düsseldorf, Alemania

Productores exportadores de Rusia:

- Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works («PJSC MMK» o «MMK»), Magnitogorsk
- Novolipetsk Steel, (en lo sucesivo, «NLMK»), Lipetsk
- PAO Severstal («Severstal») Cherepovets

Centro de servicios siderúrgicos/comerciante/importador vinculado de la Unión:

- SIA Severstal Distribution, Riga, Letonia

Comerciantes/importadores vinculados situados fuera de la Unión:

- NOVEX Trading (Swiss) SA («Novex»), Lugano, Suiza
- MMK Steel Trade AG, Lugano, Suiza
- Severstal Export GmbH («SSE»), Lugano, Suiza

Productor exportador de Serbia:

- Zelezara Smederevo d.o.o., Smederevo, Serbia

Importador vinculado de la Unión:

- Pikaro, s.r.o., Kosice, Eslovaquia

Productores exportadores de Ucrania:

Metinvest Group

- Integrated Iron and Steel Works «Zaporizhstal», PJSC, Zaporozhye, Ucrania
- Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol, PJSC, Mariupol, Ucrania (verificado a distancia desde las oficinas de Metinvest International SA, Ginebra, Suiza)

Comerciante vinculado de Ucrania:

- Limited Liability Company Metinvest-SMC, LLC, Kiev, Ucrania

Comerciante vinculado fuera de la Unión:

- Metinvest International SA, Ginebra, Suiza

Importador vinculado de la Unión:

— Ferriera Valsider S.p.A, Vallese di Oppeano VR, Italia

Productores exportadores de Brasil

— ArcelorMittal Brasil SA, Serra, Brasil

— Companhia Siderúrgica Nacional, São Paulo, Brasil

— Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA, Belo Horizonte, Brasil

Centro de servicios siderúrgicos/comerciante/importador vinculado de la Unión:

— Lusosider Aços Planos SA, Lisboa, Portugal

1.6. Período de investigación y período considerado

- (19) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2015 y el 30 de junio de 2016 («el período de investigación», «el PI»). El examen de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio tuvo en cuenta el período comprendido entre el 1 de enero de 2013 y el final del período de investigación («el período considerado»).

1.7. Registro de las importaciones

- (20) El 11 de octubre de 2016, el denunciante presentó una solicitud de registro de las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de los países afectados, con arreglo al artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base. El 21 de noviembre de 2016, el denunciante presentó datos actualizados sobre las importaciones relacionados con su solicitud de registro. Tras analizar cuidadosamente la solicitud y los datos de apoyo, la Comisión concluyó que las condiciones para el registro se cumplían únicamente con respecto a las importaciones procedentes de Brasil y Rusia.
- (21) Por consiguiente, publicó el 6 de enero de 2017 un Reglamento de Ejecución por el que se someten a registro las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Rusia y Brasil ⁽¹⁾, a partir del 6 de enero de 2017.

1.8. Procedimiento posterior

- (22) El 4 de abril de 2017, la Comisión comunicó a todas las partes interesadas por medio de un documento de información («el documento informativo») que continuaría la investigación sin imponer medidas provisionales sobre las importaciones en la Unión del producto afectado originario de los países afectados. El documento informativo contenía los hechos y consideraciones esenciales en los que se basó la Comisión para continuar la investigación sin la imposición de medidas provisionales.
- (23) Tras la comunicación del documento informativo, las partes interesadas presentaron observaciones por escrito sobre la información y las conclusiones comunicadas. Las partes interesadas que solicitaron ser oídas también lo fueron.
- (24) El 4 de mayo de 2017 se celebró una audiencia con el denunciante en presencia del Consejero Auditor en procedimientos comerciales. El 15 de mayo de 2017 se celebraron audiencias con dos productores exportadores rusos, a saber, MMK y PAO Severstal. El 1 de junio de 2017 se celebró una audiencia con el Consorcio. El 8 de junio de 2017 tuvo lugar una segunda audiencia con el denunciante. Asimismo, el 13 de junio de 2017 se celebró una audiencia con el productor exportador ucraniano Metinvest Group.
- (25) La Comisión tuvo en cuenta todas las observaciones orales y escritas sobre el documento informativo presentadas por las partes interesadas antes de llegar a una conclusión definitiva. Estas observaciones se abordan en el presente Reglamento.
- (26) Además, la Comisión pidió a los usuarios que se dieron a conocer en la fase inicial que facilitasen más datos sobre el sector de la ingeniería mecánica y otros sectores a fin de evaluar con mayor precisión el posible impacto de las medidas en los sectores descendentes distintos de los tubos. Asimismo, invitó a las partes interesadas a presentar sus observaciones sobre la forma apropiada de las medidas, en su caso.

⁽¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/5 de la Comisión, de 5 de enero de 2017, por el que se someten a registro las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Rusia y Brasil (DO L 3 de 6.1.2017, p. 1).

- (27) Después de la comunicación del documento informativo, dieciocho nuevos usuarios se dieron a conocer y solicitaron ser registrados como partes interesadas. El registro como parte interesada se concedió a diecisiete de estos dieciocho. Siete de los dieciocho usuarios solicitaron el anonimato, puesto que tenían represalias. Esta solicitud se concedió a seis de ellos. El último no fue registrado como parte interesada, ya que no justificó, a pesar de varios recordatorios, su solicitud de anonimato.
- (28) Por otra parte, la Comisión continuó buscando y verificando toda la información que consideró necesaria a efectos de sus conclusiones definitivas. Con este fin, envió cuestionarios adicionales posteriores al período de investigación («post-PI») a los seis productores de la Unión incluidos en la muestra, a setenta y cuatro usuarios (incluidos miembros del Consorcio) y a doce asociaciones de usuarios.
- (29) Se recibieron respuestas al cuestionario post-PI de los seis productores de la Unión y de veintitrés usuarios. Dos de las doce asociaciones de usuarios facilitaron información adicional. Además, el denunciante, un productor de la Unión ⁽¹⁾ y determinados usuarios (principalmente ⁽²⁾ sobre la base de la distribución geográfica) fueron informados de que los servicios de la Comisión se presentarían para verificar los datos pertinentes sobre el terreno.
- (30) Posteriormente se llevaron a cabo cinco inspecciones *in situ* adicionales durante el período comprendido entre el 29 de mayo y el 9 de junio de 2017 en los locales de las siguientes partes interesadas en la Unión Europea:
- ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Alemania (Productor de la Unión);
 - HUS Ltd, Plovdiv, Bulgaria (usuario miembro del Consorcio, como se señala en el considerando 8);
 - Technotubi SpA, Alfianello, Italia (usuario miembro del Consorcio);
 - Un usuario italiano, no miembro del Consorcio y que solicitó el anonimato;
 - Eurofer.
- (31) Se informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales de acuerdo con los cuales la Comisión tenía previsto establecer derechos antidumping definitivos. También se les concedió un plazo para que pudieran formular observaciones después de la comunicación final.
- (32) Tras la comunicación final, que tuvo lugar el 17 de julio de 2017 («la comunicación final»), el 27 de julio de 2017 se celebró otra audiencia con el denunciante en presencia del Consejero Auditor en procedimientos comerciales. En dicha audiencia, Eurofer planteó varias cuestiones de procedimiento y de fondo.
- (33) En cuanto al procedimiento, sostuvo que la Comisión no había dado curso a las recomendaciones del Consejero Auditor en procedimientos comerciales que este emitió después de la audiencia de 4 de mayo de 2017 (véase el considerando 24). En su informe de 23 de junio de 2017, el Consejero Auditor consideró que los servicios debían comunicar los márgenes de dumping y de perjuicio antes de que se llevase a cabo el análisis del interés de la Unión «sin datos reales utilizados en los cálculos» ⁽³⁾. Por otra parte, instó a los servicios de la Comisión «a comunicar el documento final a las partes interesadas proporcionando tiempo suficiente para presentar observaciones, al menos treinta días en lugar de los diez días habituales» ⁽⁴⁾.
- (34) La Comisión señaló que había recibido las recomendaciones del Consejero Auditor el 23 de junio de 2017, es decir, en una fecha próxima a la comunicación final (17 de julio de 2017). En relación con el margen de perjuicio, decidió que tenía poco sentido comunicar expresamente las cifras en bruto sin los cálculos subyacentes a finales de junio cuando, de todos modos, las partes interesadas iban a recibir poco después los cálculos completos sobre el margen de perjuicio con la comunicación final completa. Durante la audiencia de 27 de julio de 2017, Eurofer confirmó, en efecto, que había recibido información exhaustiva sobre el margen de perjuicio con el documento de comunicación general, y que la cuestión había quedado zanjada. En cuanto al plazo para formular observaciones tras la comunicación final, el artículo 20, apartado 5, del Reglamento de base dispone que las observaciones realizadas después de la comunicación final solo se tendrán en cuenta si se reciben «en un

⁽¹⁾ Este productor de la Unión fue seleccionado por ser uno de los productores de la Unión incluidos en la muestra que alegó que podría aumentar su capacidad en un breve plazo.

⁽²⁾ Por otra parte, los dos usuarios miembros del Consorcio estaban en contra de la imposición de medidas. Sin embargo, el otro usuario itafliano, que se presentó en una fase ulterior del proceso, estaba a favor de la imposición de medidas.

⁽³⁾ Informe de la audiencia con el Consejero Auditor en procedimientos comerciales de 23 de junio de 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017) 3604029, p. 3.

⁽⁴⁾ Informe de la audiencia con el Consejero Auditor en procedimientos comerciales de 23 de junio de 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017) 3604029, p. 4.

plazo de al menos diez días que la Comisión fijará en cada caso». La comunicación final se presentó a las partes interesadas el 17 de julio de 2017, con un plazo para presentar sus observaciones hasta el 7 de agosto de 2017 (tres semanas). Aunque este plazo es inferior a los treinta días recomendados por el Consejero Auditor, ofrece, sin embargo, el doble de tiempo que el mínimo legal. Por ello, la Comisión considera que ha cumplido en esencia la recomendación del Consejero Auditor de proporcionar tiempo «suficiente» para formular observaciones útiles sobre un documento que reproduce en gran medida la información que la Comisión ya había compartido con las partes en el documento informativo de 4 de abril (véase el considerando 22).

- (35) Con respecto a las principales cuestiones planteadas en la audiencia ante el Consejero Auditor, la Comisión decidió abordarlas en las partes correspondientes de este Reglamento, ya que volvieron a ser planteadas en las observaciones por escrito recibidas tras la comunicación final.
- (36) El 3 de agosto de 2017 se celebró una audiencia con el productor exportador iraní, Mobarakeh Steel Company. El productor exportador iraní suscitó la cuestión de un error material cometido en el cálculo del margen de dumping. Explicó que se habían redondeado equivocadamente determinados valores, probablemente debido a su longitud.
- (37) La Comisión analizó esta alegación y llegó a la conclusión de que efectivamente se había producido un error administrativo en el cálculo del dumping para el productor exportador iraní, error que tuvo que ser corregido. Como tal, el cálculo del dumping y los cálculos basados en él hubieron de ser recalculados con el siguiente resultado: el margen de dumping y el tipo de derecho antidumping revisados para Mobarakeh Steel Company ascendió a un 17,9 % y, por consiguiente, el precio mínimo de importación revisado, ajustado para tener en cuenta el aumento de los precios de las materias primas, ascendió a 468,49 EUR por tonelada.
- (38) Todas las partes fueron informadas de esta revisión por medio de una comunicación final adicional el 4 de agosto de 2017, y se les invitó a presentar sus observaciones al respecto.
- (39) La Comisión tuvo en cuenta todas las observaciones orales y escritas sobre la comunicación final y la comunicación final adicional antes de llegar a una conclusión definitiva. Estas observaciones se abordan en el presente Reglamento y, cuando procede, hacen que se modifiquen sus conclusiones en consecuencia.

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto afectado

- (40) Los productos planos de acero laminados en caliente (PLC) se fabrican mediante laminado en caliente; se trata de un proceso para trabajar el metal en el que se pasa metal caliente a través de uno o varios pares de rodillos en caliente para reducir y uniformizar el espesor, proceso en el que la temperatura del metal está por encima de la temperatura de recristalización. Pueden entregarse en diversas formas: enrollados (engrasados o sin engrasar, decapados o sin decapar), en longitudes a medida (chapa) o en franjas estrechas.
- (41) Existen dos usos principales de los productos planos de acero laminados en caliente. En primer lugar, se utilizan como materia prima para la producción de diversos productos de acero transformados con valor añadido, empezando por los productos planos y revestidos de acero laminados en frío ⁽¹⁾. En segundo lugar, se utilizan como insumos industriales adquiridos por usuarios finales para diversas aplicaciones, como la construcción (producción de tubos de acero), la construcción naval, los recipientes de gases, los automóviles, los recipientes a presión y las conducciones de energía.
- (42) La Comisión excluyó el acero para herramientas y el acero rápido de la definición del producto objeto del procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China ⁽²⁾.
- (43) A falta de observaciones relativas a la definición del producto y del producto similar durante esta investigación en particular y a fin de tener la misma definición del producto en los diferentes procedimientos relativos a determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, la Comisión también decidió excluir el acero para herramientas y el acero rápido de la definición del producto en el presente caso.
- (44) Se informó a las partes interesadas de estas exclusiones a través del documento informativo. La Comisión no recibió observaciones a este respecto.

⁽¹⁾ El proceso de laminado en frío consiste en pasar una chapa o fleje (que previamente se haya laminado y decapado en caliente) a través de rodillos en frío, es decir, por debajo de la temperatura de reblandecimiento del metal.

⁽²⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1778 de la Comisión, de 6 de octubre de 2016, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 272 de 7.10.2016, p. 33).

- (45) El producto afectado se define, por tanto, como determinados productos planos laminados de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, enrollados o sin enrollar (incluidos los productos «cortados a medida» y «de franja estrecha»), simplemente laminados en caliente, sin chapar, revestir ni recubrir, originarios de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania.

El producto afectado no incluye:

- los productos de acero inoxidable y de acero magnético al silicio de grano orientado,
- los productos de acero para herramientas y de acero rápido,
- los productos sin enrollar, sin motivos en relieve, de un espesor superior a 10 mm y una anchura superior o igual a 600 mm, y
- los productos sin enrollar, sin motivos en relieve, de un espesor superior o igual a 4,75 mm pero no superior a 10 mm y de una anchura superior o igual a 2 050 mm.

El producto afectado está clasificado actualmente en los códigos NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10, 7225 30 90, ex 7225 40 60, 7225 40 90, ex 7226 19 10, 7226 91 91 y 7226 91 99.

2.2. Producto similar

- (46) La investigación puso de manifiesto que los siguientes productos tienen las mismas características físicas básicas y los mismos usos básicos:
- a) el producto afectado;
 - b) el producto fabricado y vendido en el mercado nacional de los países afectados;
 - c) el producto fabricado y vendido en la Unión por la industria de la Unión.
- (47) A falta de observaciones, la Comisión confirmó que el producto afectado producido y vendido en los países afectados y el producido y vendido por la industria de la Unión eran productos similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

3. DUMPING

3.1. Metodología general

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

3.1.1. Valor normal

- (49) La Comisión examinó en primer lugar si el volumen total de las ventas interiores de cada productor exportador que cooperó era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas interiores son representativas si el volumen total de las ventas interiores del producto similar a clientes independientes por productor exportador representa al menos el 5 % del volumen total de sus exportaciones del producto afectado a la Unión durante el período de investigación.

El valor normal de los tipos no representativos (es decir, aquellos cuyas ventas interiores constituyeron menos del 5 % de las ventas de exportación a la Unión, o que no se vendieron en el mercado nacional) se calculó sobre la base del coste de fabricación por tipo de producto más un importe en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficios. Para las ventas interiores efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales, se utilizó el beneficio por tipo de producto para los tipos de producto afectados. Para todas las demás transacciones que no se efectuaron en el curso de operaciones comerciales normales se utilizó un beneficio medio.

A continuación, la Comisión identificó los tipos de productos vendidos en el mercado nacional que eran idénticos o comparables a los tipos de productos exportados a la Unión y examinó si las ventas interiores de cada tipo de producto, por productor exportador que cooperó, eran representativas, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo de producto son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el período de investigación representa como mínimo un 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable.

- (50) Posteriormente, la Comisión determinó el porcentaje de las ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes del mercado nacional durante el período de investigación, a fin de decidir si se utilizaba el precio real de las ventas en el mercado nacional para el cálculo del valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (51) El valor normal se basó en el precio real aplicado en el mercado nacional por tipo de producto, con independencia de que las ventas fueran rentables o no, siempre que:
- a) el volumen de ventas del tipo de producto, vendido a un precio neto igual o superior al coste de producción calculado, representara más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo de producto, y
 - b) el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto fuera igual o superior al coste unitario de producción.
- (52) En este caso, el valor normal correspondía a la media ponderada de los precios de todas las ventas interiores de ese tipo de producto durante el período de investigación.
- (53) El valor normal se basó en el precio real aplicado en el mercado nacional por tipo de producto únicamente de las ventas en el mercado nacional que fueron rentables durante el período de investigación, siempre que:
- a) el volumen de ventas rentables del tipo de producto representara un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo, o
 - b) el precio medio ponderado de este tipo de producto fuera inferior al coste unitario de producción.
- (54) Cuando un determinado tipo del producto similar no se había vendido en absoluto o no se había vendido en cantidades suficientes en el transcurso de operaciones comerciales normales o cuando un tipo de producto no se había vendido en cantidades representativas en el mercado nacional, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (55) El valor normal se calculó añadiendo lo siguiente al coste medio de producción del producto similar, durante el período de investigación, de cada productor exportador que cooperó:
- a) la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos en los que incurrió cada productor exportador que cooperó como consecuencia de las ventas interiores del producto similar en el transcurso de operaciones comerciales normales durante el período de investigación; y
 - b) el beneficio medio ponderado obtenido por cada productor exportador que cooperó con las ventas interiores del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación.

3.1.2. Precio de exportación

- (56) Los productores exportadores incluidos en la muestra exportaron a la Unión, bien directamente a clientes independientes, bien a través de empresas vinculadas que actuaban de comerciantes y/o importadores.
- (57) Cuando los productores exportadores vendieron el producto afectado para su exportación directamente a clientes independientes de la Unión (incluidos también los comerciantes), el precio de exportación se fijó con arreglo a los precios realmente pagados o pagaderos por el producto afectado vendido para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (58) Cuando los productores exportadores vendieron el producto afectado para su exportación a la Unión a través de una empresa vinculada que actuaba de importador, el precio de exportación se calculó con arreglo al precio al que el producto importado se revendió por primera vez a clientes independientes de la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. El precio de exportación se calculó también de conformidad con el mismo artículo cuando el producto afectado no fue revendido en las condiciones en que había sido importado. En tales casos, se aplicaron ajustes al precio para tener en cuenta todos los gastos habidos entre el momento de la importación y el de la reventa, en particular los gastos de venta, generales y administrativos, más los beneficios.

3.1.3. Comparación

- (59) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores basándose en el precio franco fábrica.

- (60) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación equitativa, la Comisión ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a su comparabilidad, conforme al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.

3.2. Brasil

- (61) Durante el período de investigación había cinco productores exportadores en Brasil. Después de la selección de la muestra, una empresa exportadora, Aperam Inox América do Sul, SA, explicó a la Comisión que había comunicado erróneamente como ventas de exportación a la Unión unas ventas a África que solo hicieron tránsito a través de la Unión. Por tanto, durante el período de investigación no había efectuado exportaciones del producto afectado a la Unión. También explicó que tiene un accionariado común con ArcelorMittal Brasil SA («AMB»). Basándose en esto, la Comisión decidió tratar a estas dos empresas como empresas vinculadas.

Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA («Usiminas») y Companhia Siderúrgica Nacional («CSN») también tienen un accionariado común. Usiminas alegó que deben ser consideradas empresas no vinculadas, ya que actualmente existe un procedimiento ante la autoridad de competencia de Brasil que impide que CSN pueda ejercer ningún derecho en relación con Usiminas. La Comisión verificó la alegación y las pruebas aportadas por Usiminas y CSN y llegó a la conclusión de que CSN no podía hacer valer sus derechos en relación con Usiminas. La Comisión aceptó la alegación y trató a estas empresas como empresas no vinculadas. Estas empresas no formularon objeciones cuando la Comisión informó de su decisión en el documento por el que se informó a las empresas de la no imposición de medidas provisionales. La decisión sobre si esas dos empresas están vinculadas o no puede cambiar en reconsideraciones subsiguientes, en caso de que la autoridad brasileña de competencia se pronuncie en otro sentido en el futuro.

- (62) En el mercado nacional, todos los productores exportadores vendían el producto similar tanto directamente como a través de comerciantes vinculados y no vinculados. En su mayor parte, el producto similar vendido fue transformado en un producto que siguió siendo el producto similar o pasó a ser otro producto transformado.
- (63) Usiminas exportaba el producto afectado a la Unión directamente a clientes independientes. Los otros dos productores exportadores exportaron a la Unión, en su mayor parte, productos enrollados (sin transformar), que fueron revendidos o transformados por su empresa vinculada en la Unión.

3.2.1. Valor normal

- (64) Se determinó el valor normal para los tres productores exportadores en consonancia con la metodología general que figura en el punto 3.1.1.
- (65) Para los tres productores exportadores, el valor normal se basó en el precio en el mercado nacional de, respectivamente, el 14, el 35 y el 91 %, de los tipos de producto exportados a la Unión que representaban respectivamente el 54, el 78 y el 99 % del volumen de ventas exportado a la Unión. El valor normal de los demás tipos de producto se calculó tal como se expone en los considerandos 54 y 55.
- (66) Tras la comunicación del documento informativo, Usiminas alegó que el importe de los gastos de venta, generales y administrativos no se calculó a precio franco fábrica y que algunos costes no estaban relacionados con el producto afectado, por lo que deberían haber sido excluidos.
- (67) La Comisión aceptó la alegación y actualizó los gastos de venta, generales y administrativos en consecuencia.
- (68) Tras la comunicación del documento informativo, CSN alegó que debería haberse utilizado la última versión del cuadro de gastos de venta, generales y administrativos, presentada durante la inspección *in situ*, para determinar el importe de tales gastos. Esta versión sería más precisa, ya que algunos costes relacionados con las exportaciones solo se asignaron a las ventas de exportación, y no a las ventas interiores.
- (69) La Comisión rechazó esta alegación, porque el método de reparto de la última versión del cuadro de gastos de venta, generales y administrativos presentada por la empresa no pudo verificarse, ya que se facilitó al final de la inspección *in situ*. En su lugar, la Comisión calculó el importe de estos gastos basándose en una versión anterior, presentada durante la inspección *in situ* y que pudo ser verificada. Sin embargo, esta versión contenía algunos errores, que fueron corregidos manualmente por la Comisión y comunicados a CSN. CSN no comentó nada más al respecto. La Comisión no asignó costes de exportación a las ventas interiores en el cálculo. El método de asignación utilizado por la Comisión no fue discutido por CSN.

3.2.2. Precio de exportación

- (70) El precio de exportación se determinó para los tres productores exportadores en consonancia con la metodología general que figura en el punto 3.1.2.
- (71) Para Usiminas, que vendía a la Unión el producto afectado directamente a clientes independientes, el precio de exportación se determinó de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (72) Los otros dos productores exportadores vendieron a la Unión el producto afectado a través de partes vinculadas. No obstante, también en relación con estos productores exportadores, el precio de exportación se determinó de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, ya que la Comisión pudo comprobar que los precios entre las partes vinculadas estaban en condiciones de igualdad y reflejaban los precios de mercado.

3.2.3. Comparación

- (73) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores a precio franco fábrica.
- (74) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación correcta, la Comisión ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se realizaron ajustes por costes de transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios (entre el 3,4 y el 4,6 % expresado sobre el volumen neto de negocios), descuentos, reducciones y cantidades (entre el 0,2 y el 3,5 % expresado sobre el volumen neto de negocios) y costes de crédito (entre el 1,8 y el 2,3 % expresado en volumen de negocios neto).
- (75) Todos los productores exportadores solicitaron, con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base, un ajuste por devolución de derechos, aduciendo que la existencia de un sistema de devolución para determinadas materias primas implica que todas sus ventas interiores incorporan un impuesto indirecto en comparación con las ventas de exportación.
- (76) Sin embargo, los productores exportadores fueron incapaces de demostrar que la mera existencia del sistema de devolución de derechos pudiera afectar a la comparabilidad de los precios. Por otra parte, durante la inspección, los productores exportadores confirmaron que el sistema de devolución de derechos no afecta al precio de venta. Por consiguiente, no pudo aceptarse esta alegación.
- (77) Usiminas presentó una alegación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base para un ajuste por diferencias de fase comercial aduciendo que todas sus ventas interiores se realizaron a usuarios finales, mientras que en la exportación a la Unión había vendido todos sus productos a comerciantes vinculados o no vinculados.
- (78) El productor exportador, sin embargo, fue incapaz de demostrar ninguna diferencia de precios efectiva y clara respecto a las distintas fases comerciales en su mercado nacional o de exportación. Por consiguiente, no pudo aceptarse esta alegación.
- (79) Después de la comunicación del documento informativo, Usiminas alegó que el ajuste por los costes del crédito también debe deducirse al calcular el valor normal.
- (80) La Comisión rechazó esta alegación, porque el ajuste por los costes del crédito es un ajuste efectuado a los precios reales para reflejar el período de crédito acordado, independientemente de la fecha real del pago. Se trata simplemente de un ajuste de precios que no está justificado cuando se ha calculado el valor normal.

3.2.4. Margen de dumping

- (81) En relación con los productores exportadores, la Comisión comparó el valor normal ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación ponderado del tipo correspondiente del producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (82) En sus observaciones a la comunicación final, CSN afirmó que los valores cif revisados utilizados para calcular el margen de subcotización deberían haberse utilizado también para el cálculo del margen de dumping. Se aceptó la alegación y se corrigió en consecuencia el cálculo del dumping.
- (83) El margen de dumping medio ponderado de los productores que cooperaron no incluidos en la muestra se calculó de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. Este margen se determinó sobre la base de los márgenes establecidos para los tres productores exportadores de la muestra.

- (84) El nivel de cooperación de Brasil en este caso es elevado debido a que las exportaciones de los productores exportadores que cooperaron representaban casi el 100 % de las exportaciones brasileñas a la Unión durante el período de investigación. Sobre esta base, la Comisión decidió fijar el margen de dumping de ámbito nacional aplicable a todas las demás empresas al mismo nivel que el fijado para la empresa con el margen de dumping más alto incluida en la muestra, es decir, Usiminas.
- (85) Los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión antes del pago de derechos, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
ArcelorMittal Brasil SA.	16,3 %
Aperam Inox América do Sul SA.	16,3 %
Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA.	65,9 %
Otra empresa que cooperó (Gerdau Açominas SA)	49,3 %
Todas las demás empresas	73,0 %

3.3. Irán

- (86) En Irán solo hay un productor exportador del producto afectado, que cooperó plenamente con la investigación. La mayor parte de sus ventas a la Unión eran ventas directas a compradores independientes, si bien algunas se hicieron a través de un comerciante vinculado establecido en Alemania.

3.3.1. Valor normal

- (87) Se determinó el valor normal para el único productor exportador en consonancia con la metodología general que figura en el punto 3.1.1. Como consecuencia de ello, el valor normal del 61 % de los tipos de producto que representaban el 67 % del volumen exportado por el productor exportador a la Unión se basó en el precio en el mercado nacional en el curso de operaciones comerciales normales. El valor normal de los demás tipos de producto hubo de calcularse. No obstante, cuando el precio medio ponderado de un tipo de producto era inferior al coste unitario de producción, el valor normal se calculó de conformidad con la metodología expuesta en el considerando 55.
- (88) El productor exportador argumentó también que la Comisión había utilizado un coeficiente incorrecto para los gastos de venta, generales y administrativos en operaciones comerciales normales y para calcular el valor normal. Se trataba de un error de redondeo que fue posteriormente corregido. Este cambio no tuvo ninguna repercusión en los márgenes de dumping establecidos en el considerando 98.

3.3.2. Precio de exportación

- (89) El precio de exportación se determinó aplicando la metodología general que figura en el punto 3.1.2 y, en particular, en el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.3.3. Comparación

- (90) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación del único productor exportador con arreglo al precio franco fábrica.
- (91) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación correcta, la Comisión ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se realizaron ajustes por transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios (entre el 1 y el 3 %), embalaje (entre el 0 y el 1 %), costes de crédito (entre el 1 y el 3 %), comisiones (entre el 0,1 y el 2 %), otros descuentos (entre el 0 y el 0,5 %) y otros factores (entre el 0 y el 1 %). También se hizo un ajuste sobre la base del artículo 2, apartado 10, letra i), para las ventas de exportación a través del comerciante vinculado en la Unión (entre el 2 y el 6 %).

- (92) En sus observaciones a la comunicación final, el denunciante alegó que estos ajustes parecen elevados, y pidió a la Comisión una explicación más detallada. La Comisión no puede facilitar más detalles sobre estos ajustes sin desvelar información comercial confidencial. Todos estos ajustes fueron analizados y verificados por la Comisión en consonancia con su obligación, de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base.
- (93) En sus observaciones sobre el documento informativo, el productor exportador alegó que, al calcular el valor normal, la Comisión no dedujo las adaptaciones relacionadas con los costes. Esta alegación carece de fundamento, ya que la Comisión sí que dedujo estas adaptaciones. El productor exportador reiteró esta solicitud en sus observaciones sobre la comunicación final. La Comisión explicó su metodología en este punto al productor exportador y no recibió ningún otro comentario.
- (94) Al evaluar las adaptaciones, la Comisión examinó los elementos de prueba relacionados con el ajuste basado en el sistema de devolución de derechos. Las pruebas a disposición de la Comisión demostraron que, aunque el productor exportador recibió lo que, según declaró, era una devolución de los derechos, no hay ninguna prueba de que haya pagado ningún derecho en primer lugar, ya que, con arreglo a la información presentada por el propio productor exportador, todas las principales materias primas procedían de fuentes nacionales. Por tanto, el derecho no lo debía «soportar un producto similar y los materiales incorporados físicamente al mismo», en el sentido del artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base, lo que es una condición previa para el ajuste. Por consiguiente, no se efectuó tal ajuste.

3.3.4. Margen de dumping

- (95) La Comisión comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo del producto afectado correspondiente, con arreglo al artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (96) En sus comentarios sobre la comunicación final, el productor exportador llamó la atención sobre un error en el cálculo del dumping. La Comisión corrigió dicho error, que se debía al redondeo innecesario de determinados valores largos, y el cálculo se modificó en consecuencia. Se informó a todas las partes interesadas de este cambio con una comunicación final adicional.
- (97) El nivel de cooperación de Irán fue muy elevado, ya que las exportaciones del productor exportador que cooperó representaban aproximadamente el 100 % del total de las exportaciones a la Unión durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión estableció el margen de dumping a escala nacional al mismo nivel que para el único productor exportador.
- (98) Los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión antes del pago de derechos, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
Mobarakeh Steel Company	17,9 %
Todas las demás empresas	17,9 %

- (99) En sus observaciones sobre el documento informativo, el denunciante alegó que el margen de dumping calculado a partir de los datos que había recogido era considerablemente más elevado. La parte interesada instó a la Comisión a proporcionar más detalles sobre cómo se calculó el margen de dumping en el caso de Irán.
- (100) La Comisión basó su cálculo en datos reales de la empresa y verificados sobre el terreno. La parte interesada en cuestión no tenía acceso a esta información, lo que puede explicar la discrepancia. La Comisión no puede facilitar más detalles sobre el cálculo sin desvelar información comercial confidencial del productor exportador.
- (101) En sus comentarios sobre la comunicación final adicional, el denunciante solicitó más información sobre el error de redondeo, señalando que es improbable que una reducción de 5 puntos porcentuales en el nivel del margen de dumping se deba a un error de redondeo.
- (102) La Comisión no puede revelar los cálculos detallados del dumping a una parte distinta de la parte interesada afectada directamente, pues esto implicaría divulgar información comercial confidencial. Como se explica en el

considerando 96, el error se refería al redondeo innecesario de determinados valores largos con más de trece dígitos (por ejemplo, 112 769 871 468,69, que en el cálculo aparecía erróneamente como 1,13). Estos largos valores afectaban a las operaciones de exportación más importantes, convertidas en la moneda local iraní para el cálculo del dumping. De ahí se derivan los 5,1 puntos porcentuales de reducción del margen de dumping.

3.4. Rusia

- (103) En Rusia solo tres productores exportadores del producto afectado cooperaron plenamente con la investigación. Representan casi la totalidad de las importaciones del producto afectado procedentes de Rusia en la Unión durante el período de investigación.

3.4.1. Valor normal

- (104) Se determinó el valor normal para los tres productores exportadores en consonancia con la metodología general que figura en el punto 3.1.1. Como consecuencia de ello, el valor normal de la mayoría de los tipos de producto exportados a la Unión por los tres productores exportadores se basó en el precio en el mercado nacional (el 76 %, que representaba el 98,9 % de las cantidades exportadas, el 49 %, que representaba el 86,7 % de las cantidades exportadas y el 73 %, que representaba el 96,6 % de las cantidades exportadas, respectivamente).
- (105) El valor normal de los demás tipos de producto hubo de calcularse con arreglo a la metodología descrita en los considerandos 54 y 55, bien porque no existían ventas en el mercado nacional o porque las cantidades de ventas en dicho mercado eran demasiado modestas como para considerarse representativas (menos de 75 t por tipo de producto).

3.4.2. Precio de exportación

- (106) Los productores exportadores exportaban a la Unión, bien directamente, a través de importadores vinculados en la Unión, bien a través de comerciantes/importadores vinculados con sede en Suiza. Las empresas vinculadas en Suiza compraban el producto afectado a los productores exportadores y, a continuación, lo vendían a la Unión y a otros países.
- (107) El precio de exportación se determinó aplicando la metodología general que figura en el punto 3.1.2.
- (108) A raíz de la comunicación provisional, Severstal rebatió la aplicabilidad de los ajustes efectuados para los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base con respecto a las ventas realizadas a través de su comerciante/importador vinculado de Suiza, SSE.
- (109) En su opinión, los ajustes solo son adecuados sobre una base específica para cada transacción en transacciones en las que las condiciones de venta exigen que el producto se entregue tras el despacho de aduana, es decir, en operaciones en las que la parte vinculada actúa como importador. Sin embargo, en la mayor parte de las ventas realizadas a través de su comerciante/importador vinculado de Suiza, las condiciones de entrega no exigen que este despache las mercancías en aduana. Al mismo tiempo, Severstal alegó que sus comerciantes/importadores vinculados suizos deben ser considerados parte de la red de exportación del productor, y no un importador.
- (110) La Comisión rechazó esta alegación. La investigación estableció que SSE efectuó operaciones de importación para las ventas del producto afectado durante el período de investigación. Los distintos incoterms (cif, CFR, fob, DAP o cif) no cambian el hecho de que SSE operaba en calidad de importador vinculado en el mercado de la Unión. Teniendo en cuenta que el comerciante/importador está vinculado con el productor exportador, el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base implica que los datos de dicho comerciante/importador no son fiables y, por tanto, estaba justificado un ajuste.
- (111) Por otra parte, la Comisión constató que SSE no podía ser considerado parte de la red de exportación del productor. No hay ninguna relación de exclusividad entre la sociedad matriz y la filial en Suiza por lo que se refiere a las ventas a la UE. La investigación determinó que también había otros departamentos de ventas dentro del grupo que se ocupaban de las exportaciones a la UE. Más concretamente, la empresa matriz en Rusia mantenía tres canales distintos de exportación a la UE del producto afectado, a saber, las ventas directas, las ventas a través del centro de servicio vinculado de Letonia y las ventas a través de su comerciante/importador vinculado de Suiza.
- (112) La Comisión concluyó, por tanto, que deben aplicarse ajustes de los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios para todos los tipos de transacciones de venta a través del comerciante/importador vinculado de Suiza de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.
- (113) Tras la comunicación de información, Severstal reiteró su firme desacuerdo acerca de la aplicación por la Comisión del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Además, alegó un trato incoherente por la Comisión en comparación con otros productores exportadores con importadores/comerciantes vinculados, ya sea dentro o fuera de la Unión.

- (114) La Comisión confirmó su planteamiento de que los comerciantes/importadores vinculados pueden ser objeto del trato previsto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base cuando realicen las funciones de importación, incluso si están situados fuera de la Unión. Tal como se dijo en el considerando 110, este era el caso de SSE, mientras que los comerciantes/importadores vinculados de otros productores exportadores se encontraban en situaciones diferentes, dependiendo de las diversas funciones de cada empresa.
- (115) Por otra parte, Severstal mostró su disconformidad con la determinación de la Comisión de que SSE no pudiera considerarse parte de su red de exportación. Para la Comisión, sin embargo, el razonamiento subyacente de Severstal, que implica el pleno control de SSE por la empresa matriz y la asignación de pérdidas y ganancias a la empresa matriz, no compensa los factores enunciados en el considerando 111 en el sentido contrario. Por consiguiente, no puede considerarse que SSE sea un departamento interno de exportación de Severstal.
- (116) A raíz de la comunicación del documento informativo, el productor exportador NLMK también rebatió la aplicabilidad de los ajustes efectuados para los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base con respecto a las ventas realizadas a través de su filial vinculada suiza, Novex.
- (117) Dicho productor exportador alegó que Novex no actuó como importador vinculado, puesto que no importó el producto afectado en la Unión. En la medida en que la aplicación del artículo 2, apartado 9, implica que una parte vinculada actúe como importador, no podía aplicarse ningún ajuste sobre la base del artículo 2, apartado 9, al precio de exportación de Novex.
- (118) En apoyo de esta alegación, NLMK añadió que en los mercados de exportación vende sistemáticamente productos de hierro y acero a través de dos comerciantes vinculados, a saber, Novex en Suiza y Novexco (Cyprus) Limited, en Chipre. Novex es responsable de las ventas de exportación a la Unión, mientras que Novexco vende al resto del mundo. Estas empresas actúan como departamento de ventas de exportación de NLMK y no hay ninguna otra función o departamento dentro del grupo NLMK con el encargo de tramitar tales ventas de exportación. NLMK no exporta directamente productos de hierro y acero.
- (119) Novex y Novexco son filiales al 100 % de NLMK, y esta empresa les encomienda sus ventas de exportación no solo del producto afectado sino de toda la cartera de productos de la empresa NLMK. Estas dos empresas vinculadas actúan bajo control económico de NLMK, tanto en virtud de la estructura de capital del grupo NLMK como desde un punto de vista económico. Es importante señalar que Novex y Novexco solo comercializan productos procedentes de sus empresas vinculadas dentro del grupo NLMK. Por ello, no realizan ninguna actividad económica autónoma que pueda efectuarse independientemente fuera del grupo NLMK.
- (120) Si bien las ventas de exportación de productos de hierro y acero de NLMK se llevan a cabo a través de Novex y Novexco, estas empresas vinculadas normalmente no actúan en calidad de importadores de dichos productos en la UE ni en ninguna otra parte, con la excepción de los productos de acero magnético de grano orientado (AMGO), que se venden en condiciones de entrega DDP. Todas las demás ventas de exportación realizadas por Novex y Novexco se basan en condiciones de entrega que no implican su actuación como importadores por lo que respecta a los productos de hierro y acero pertinentes.
- (121) Por tanto, NLMK consideró que Novex no podía ser calificado de «importador» de los productos de que se trata, en la medida en que no llevó a cabo el despacho de aduana de las mercancías ni ninguna otra función desempeñada por un importador.
- (122) Por otra parte, NLMK alegó que el personal de Novex participa en el comité de planificación de la estrategia de ventas del grupo NLMK y contribuye, sobre la base de sus conocimientos de los mercados de exportación, a la planificación de las ventas y los precios del grupo. Así pues, NLMK no solo es plenamente consciente del precio de Novex al primer cliente no vinculado, sino que este precio es fijado por NLMK y el personal de Novex actuando conjuntamente. Al mismo tiempo, en el sector del producto afectado, los principales clientes, al menos en el caso de las exportaciones de NLMK a la Unión, son empresas comerciales, que prefieren despachar en aduana los productos ellas mismas a fin de optimizar los costes. Además, comprar el producto afectado en régimen fob, puerto de exportación, o en régimen cif permite a las empresas comerciales vender rápidamente las mercancías a cualquier destino que ofrezca el mejor precio, que podría no estar necesariamente en la Unión. Por ello, es poco rentable para los comerciantes dejar que sea el proveedor el que despache el producto en aduana al entrar en la Unión.
- (123) En resumen, NLMK consideró que, si bien los productos de AMGO, en la mayoría de los casos, se suministran a los transformadores directamente, otros productos de hierro y acero son en su mayoría suministrados

a comerciantes no vinculados en la Unión. La diferencia en los tipos de clientes se traduce en una diferencia en los incoterms acordados y en el papel correspondiente desempeñado por Novex y Novexco. El resultado es que, según NLMK, la situación observada en la investigación sobre los productos de AMGO no es representativa de la función real de Novex por lo que se refiere al producto afectado o a otros productos de hierro y acero. NLMK concluyó que Novex debe ser tratada como un departamento interno de ventas de NLMK.

- (124) La Comisión recordó que al apreciar si un productor y un comerciante vinculado debían ser tratados como una entidad económica única y el comerciante vinculado, como un departamento interno de ventas del productor, es preciso tener en cuenta las funciones generales del comerciante vinculado y, por tanto, deben considerarse también las actividades relativas a productos distintos del producto afectado ⁽¹⁾.
- (125) Si bien la investigación confirmó que Novex no ejerció funciones de importación del producto afectado en el período de investigación, hay que señalar lo siguiente en cuanto a la clasificación de Novex a efectos del presente asunto. Novex está establecida como comerciante con arreglo al Derecho suizo ⁽²⁾. Según sus estatutos, su objeto social es la adquisición, venta, distribución y comercio de productos siderúrgicos y materias primas, en Suiza y en el extranjero. No hay ninguna limitación formal en lo que se refiere a los proveedores de los productos que comercializa. Además, NLMK y Novex firmaron contratos marco globales que regulan la venta y la compra entre las partes. Por ejemplo, estos contratos establecen procedimientos detallados para las reclamaciones por mercancías no conformes, prevén sanciones en caso de retrasos de pago o entrega de mercancías y disponen el arbitraje por terceros en caso de litigio. La Comisión observó, además, que la principal actividad de Novex según sus estados financieros de 2015 es el comercio de acero, incluidas las actividades que permitan ganar intereses, y que una parte significativa de sus compras de acero procede de empresas del grupo NLMK.
- (126) Además, NLMK reconoció en su contribución de 7 de junio de 2017 que, en relación con los productos de AMGO, Novex actúa como importador vinculado, hecho que corrobora la conclusión de que Novex no equivale a un departamento interno de ventas de la empresa NLMK.
- (127) Por estas razones, la Comisión llegó a la conclusión de que la relación entre Novex y NLMK no era la correspondiente a un departamento interno de ventas integrado, lo que podría hacer que ambas personas jurídicas constituyesen una entidad económica única, sino que se considera equivalente a un agente que trabaja a comisión, en el sentido del artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base.
- (128) Tras la comunicación final, NLMK reiteró su alegación de que esta empresa y su comerciante vinculado Novex constituyen una entidad económica única. En su opinión, la Comisión no había tenido en cuenta la realidad económica de las relaciones entre las dos entidades. En particular, criticó que el planteamiento de la Comisión sobre Novex fuera formalista y teórico. Novex no estaba registrada como empresa comercial, y la inexistencia de una limitación formal era irrelevante, ya que en realidad no se abastecía de otras fuentes. Por otra parte, aun suponiendo que hubiera existido un contrato entre NLMK y Novex, existiría una solidaridad efectiva entre las dos entidades. Se alegó que los resultados de Novex estaban plenamente consolidados en las cuentas del grupo.
- (129) La Comisión rechazó estas alegaciones. Con el fin de evaluar la relación entre Novex y NLMK, la existencia de un contrato marco que regule la compra y venta entre ambas no puede tacharse de teórica o formal. Al contrario, muestra que las dos entidades tienen funciones diferentes y que no existía una relación de subordinación entre ellas. Por otra parte, es poco común que un departamento interno de ventas lleve a cabo funciones de importación, lo que hizo Novex al menos en relación con un producto de acero (AMGO). Por último, Novex podría decidir en cualquier momento comprar PLC de otras fuentes, lo que no podría hacer un departamento integrado de ventas de exportación. En consecuencia, la Comisión mantuvo su posición de que un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base estaba justificado.
- (130) Tras la comunicación final, también MMK rebatió, por primera vez, la aplicación del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base en relación con su comerciante vinculado MMK Steel Trade AG. Haciéndose eco de las opiniones jurídicas de Severstal, sostuvo asimismo que el pleno control por parte de la empresa matriz y la asignación de pérdidas y ganancias a la empresa matriz rusa mostraban que MMK Steel Trade AG era parte de una misma red de exportación.

⁽¹⁾ Véase la sentencia de 25 de junio de 2015, PT Musim Mas/Consejo (T-26/12, EU:T:2015:437), apartado 52. Véase también el Informe DS442 del Grupo Especial de la OMC, *Unión Europea-Medidas antidumping sobre las importaciones de determinados alcoholes grasos procedentes de Indonesia*, apartados 7.89 y ss.

⁽²⁾ Novex era independiente de NLMK hasta 2008, cuando NLMK compró la totalidad de Novexco (Cyprus) Limited («Novexco») y de Novex Trading (Swiss) SA («Novex») mediante la adquisición de acciones. Véase el asunto n.º COMP/M.5101, *Novolipetsk Steel/Novexco/Novex Trading*.

- (131) La Comisión reiteró su posición jurídica de que los comerciantes/importadores pueden ser objeto del trato previsto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base cuando realicen las funciones de importación, incluso si están situados fuera de la Unión. MMK Steel Trade AG entraba en esa categoría, como ya se constató en la investigación sobre productos planos de acero laminados en frío originarios de la República Popular China ⁽¹⁾.
- (132) Por tanto, la Comisión tampoco pudo aceptar la alegación de que MMK y MMK Steel Trade AG formaban una única entidad económica. En cualquier caso, MMK también operaba su propio departamento de exportación en Rusia y vendía parte de su acero a Europa directamente. Por consiguiente, no puede considerarse que MMK Steel Trade AG sea un departamento interno de exportación de MMK.

3.4.3. Comparación

- (133) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores basándose en el precio franco fábrica.
- (134) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación correcta, la Comisión ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se realizaron ajustes por características físicas (entre el 0 y el 2 %), transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios (entre el 1 y el 8 %), embalaje (entre el 0 y el 1 %), costes de crédito (entre el 0 y el 2 %), comisiones (entre el 0 y el 4 %) y otros factores (entre el 0 y el 1 %).
- (135) Tras la comunicación del documento informativo, Severstal alegó que algunos ajustes de los gastos de venta, generales y administrativos fueron incorrectamente realizados, a saber, los ajustes relativos a ingresos financieros y costes de transporte.
- (136) Según la empresa, los ingresos financieros deberían haberse tenido en cuenta para la determinación del porcentaje de gastos de venta, generales y administrativos. Por otra parte, estos ingresos de la filial vinculada suiza eran al mismo tiempo un gasto para Severstal, tal como este indicó en el cuadro de beneficios y pérdidas de la sección G de la respuesta a su cuestionario, lo que a su vez se tuvo en cuenta a la hora de determinar si las ventas en el mercado nacional se hicieron en el curso de operaciones comerciales normales.
- (137) La Comisión rechazó esta alegación. Severstal produce y vende una amplia gama de productos, y no pudo demostrar que el ingreso financiero en cuestión, que es un préstamo general ampliado de la filial suiza a la sociedad matriz, estuviera relacionado con el producto afectado.
- (138) Tras la comunicación de información, Severstal reiteró su alegación y argumentó que se trataba de «intereses de préstamos concedidos para financiar los productos de ciclo largo de Severstal, entre los que está el producto afectado». Por otra parte, pidió que se asignara el importe correspondiente únicamente al producto afectado. Para la Comisión, sin embargo, esta alegación no era fundada, a falta de más detalles sobre cómo un crédito general para «productos de ciclo largo» puede también estar en relación con el producto afectado.
- (139) En cuanto al ajuste relativo a los costes de transporte, Severstal alegó que la Comisión había deducido una cantidad errónea de los costes de transporte como parte de los gastos de venta, generales y administrativos.
- (140) La Comisión aceptó la alegación de Severstal en relación con los costes de transporte y utilizó los gastos reales de transporte comunicados por la empresa para los cálculos. A fin de evitar un doble cómputo, se fijaron en cero, puesto que ya se habían tenido en cuenta al calcular las adaptaciones.

3.4.4. Margen de dumping

- (141) En relación con los productores exportadores, la Comisión comparó el valor normal ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación ponderado del tipo correspondiente del producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (142) El nivel de cooperación de Rusia es elevado, ya que las exportaciones de los productores exportadores que cooperaron representaban casi el 100 % del total de las exportaciones a la Unión durante el período de investigación. Por consiguiente, la Comisión decidió fijar el margen de dumping de ámbito nacional aplicable a todas las demás empresas al mismo nivel que el fijado para la empresa con el margen de dumping más alto, a saber, el grupo Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works (PJSC MMK).

⁽¹⁾ El Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1328 de la Comisión, de 29 de julio de 2016 (DO L 210 de 4.8.2016, p. 1), en sus considerandos 64 a 67, hace referencia, entre otros, al importador/comerciante suizo vinculado MMK.

- (143) Los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión antes del pago de derechos, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %
PAO Severstal	5,3 %
Novolipetsk Steel	15,0 %
Todas las demás empresas	33,0 %

3.5. Serbia

- (144) En Serbia solo hay un productor exportador del producto afectado, que cooperó plenamente con la investigación. La mayor parte de sus ventas a la Unión eran ventas directas a compradores independientes, si bien algunas se hicieron a través de un importador vinculado establecido en Eslovaquia.

3.5.1. Valor normal

- (145) Se determinó el valor normal para el único productor exportador en consonancia con la metodología general que figura en el punto 3.1.1. Como consecuencia de ello, el valor normal del 23 % de los tipos de producto que representan el 71 % del volumen exportado por el productor exportador a la Unión se basó en el precio aplicado en el mercado nacional en el curso de operaciones comerciales normales. Siempre que el volumen total de ventas interiores de un tipo de producto a clientes independientes durante el período de investigación representaba menos del 5 % del volumen total de las ventas de exportación del tipo de producto idéntico o comparable a la Unión, el valor normal correspondiente a este tipo se calculó utilizando los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de ese tipo, en lugar de la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos y beneficios. No obstante, cuando el precio medio ponderado de un tipo de producto era inferior al coste unitario de producción, el valor normal se calculó de conformidad con la metodología expuesta en el considerando 55.

3.5.2. Precio de exportación

- (146) El precio de exportación se determinó aplicando la metodología general que figura en el punto 3.1.2 y, en particular, en el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base. Para las ventas a través del importador vinculado, el precio de exportación se calculó sobre la base del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.

3.5.3. Comparación

- (147) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación del único productor exportador con arreglo al precio franco fábrica.
- (148) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación correcta, la Comisión ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se realizaron ajustes por transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios (entre el 5 y el 9 %), costes de crédito (entre el 0 y el 1,5 %), gastos bancarios (entre el 0 y el 1 %) y comisiones (entre el 0,5 y el 2 %).

3.5.4. Margen de dumping

- (149) La Comisión comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo del producto afectado correspondiente, con arreglo al artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (150) El nivel de cooperación de Serbia fue elevado, ya que las exportaciones del productor exportador que cooperó representaban aproximadamente el 100 % del total de las exportaciones a la Unión durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión estableció el margen de dumping a escala nacional al mismo nivel que para el único productor exportador.

- (151) Los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión antes del pago de derechos, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
Zelezara Smederevo d.o.o.	38,7 %
Todas las demás empresas	38,7 %

3.6. Ucrania

- (152) Un grupo de tres productores exportadores vinculados del producto afectado en Ucrania cooperó plenamente con la investigación. En este apartado se los denomina colectivamente «el productor exportador»). Dos de los centros de producción están situados en Mariupol, en la región del Donetsk, que, durante la investigación, era una zona de conflicto. A solicitud del productor exportador, la Comisión decidió excluir de los cálculos uno de estos centros, que solo tenía volúmenes menores de exportación a la Unión.
- (153) En sus observaciones sobre el documento informativo, el denunciante pidió a la Comisión que explicara su decisión de excluir a una empresa ucraniana del cálculo del margen de dumping.
- (154) La Comisión excluyó a la empresa porque la pequeña proporción de sus ventas en relación con las ventas del grupo no habría afectado al margen de dumping. Por otra parte, debido a la actividad militar en la zona, la verificación de los datos pertinentes era imposible. La Comisión consideró que esta situación era un caso de fuerza mayor.
- (155) En el mercado nacional, el productor exportador vendía el producto similar de forma directa y a través de un comerciante vinculado.
- (156) Todas las ventas del productor exportador a la Unión se efectuaron a través de un comerciante vinculado en Suiza. El comerciante vendía el producto afectado a importadores tanto vinculados como no vinculados en la Unión.

3.6.1. Valor normal

- (157) Se determinó el valor normal para el productor exportador en consonancia con la metodología general que figura en el punto 3.1.1. El valor normal para uno de los centros de producción se basó exclusivamente en los precios aplicados en el mercado nacional en el curso de operaciones comerciales normales. El valor normal para el otro centro de producción se basó parcialmente en los precios aplicados en el mercado nacional en el curso de operaciones comerciales normales (38 % de los tipos de productos, que representaban el 12 % del volumen total de las exportaciones a la Unión desde dicho emplazamiento) y, en parte, fue calculado. Siempre que el volumen total de ventas interiores de un tipo de producto a clientes independientes durante el período de investigación representaba menos del 5 % del volumen total de las ventas de exportación del tipo de producto idéntico o comparable a la Unión, el valor normal correspondiente a este tipo se calculó utilizando los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de ese tipo, en lugar de la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos y beneficios. No obstante, cuando el precio medio ponderado de un tipo de producto era inferior al coste unitario de producción, el valor normal se calculó de conformidad con la metodología expuesta en el considerando 55.
- (158) El productor exportador solicitó un ajuste de los costes de producción de uno de los centros de producción situado en la zona de conflicto, a saber, Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol (en lo sucesivo, «Ilyich»), al considerar los costes de producción anormales causados directa e indirectamente por las operaciones militares en la zona. El productor exportador propuso fijar el ajuste comparando la evolución del coste unitario en Ilyich a la evolución del coste unitario en el centro de producción no afectado por el conflicto, es decir, Integrated Iron and Steel Works Zaporizhstal («Zaporizhstal»). A fin de establecer a qué se refería el productor exportador con «coste unitario», para cada centro de producción, el productor exportador tomó los costes de todas las mercancías vendidas y lo dividió por el volumen de productos de acero laminados en caliente producido en el año civil en cuestión. El productor exportador siguió este modelo desde 2013 (el período previo al conflicto) hasta 2015 y, sobre esta base, propuso ajustar los costes de Ilyich a la baja en un determinado porcentaje.
- (159) Tras un examen detallado, la Comisión consideró inadecuado el método propuesto para cuantificar el ajuste. En primer lugar, lo que se llamaba «coste unitario» no era el coste de una unidad de productos planos de acero laminados en caliente, ya que incluía el coste de todas las mercancías vendidas, incluidas otras mercancías. Estas

otras mercancías constituían una parte importante de la producción en Zaporizhstal, e incluso la mayor parte de la producción en Ilyich. El método de cuantificación del ajuste hacía caso omiso del volumen de producción y de la evolución de los costes de producción relativos a los otros productos. El volumen y los costes de producción de otros productos no permanecían constantes a lo largo de todo el período durante el cual el productor exportador propuso utilizar el método. De hecho, el productor exportador admitió en su contribución que Ilyich experimentó un aumento sustancial en la producción de algunos de los otros productos entre 2012 y 2016. El método de cuantificación del ajuste atribuía esos costes crecientes al descenso de la producción de productos planos de acero laminados en caliente; esto inflaba, posiblemente de forma significativa, el aumento de lo que llamaban coste unitario. En segundo lugar, a pesar de que los costes que el productor exportador proponía utilizar eran el coste real de producción de productos planos de acero laminados en caliente, propuso comparar la cantidad de producción con el coste de las ventas, con lo que no se tenía en cuenta la variación de las existencias. El productor exportador debería haber comparado la cantidad de producción con el coste de producción o la cantidad vendida con el coste de las ventas. En tercer lugar, el método de cuantificación del ajuste comparaba las tendencias hasta el año civil 2015 y propone que se aplique el resultado de este cálculo, es decir, la reducción, a los datos del período de investigación (1 de julio de 2015 al 30 de junio de 2016). Esto es incorrecto, ya que el método debería haber seguido las tendencias hasta el período de investigación.

- (160) En sus observaciones sobre el documento informativo, el productor exportador no abordó las deficiencias del método de cuantificación del ajuste antes mencionado. En su lugar, comparó el coste de fabricación por tipo de producto entre los dos centros durante el período de investigación, alegando que el resultado de este ejercicio es similar al resultado que da el método de cuantificación del ajuste. Sin embargo, el productor exportador no tuvo en cuenta que la verdadera razón para proponer un método de cuantificación del ajuste era que el coste de los dos centros no puede compararse sin más en un año determinado, pues ya eran diferentes antes de comenzar el conflicto. De hecho, según los datos utilizados para la cuantificación del método, en 2013 el coste unitario en Ilyich fue muy superior al coste unitario en Zaporizhstal. Esta diferencia expresada como coeficiente es superior a la diferencia en el coste de fabricación por tipo de producto entre los dos centros durante el período de investigación, que el productor exportador deseaba utilizar para apoyar el método.
- (161) En sus observaciones sobre la comunicación final, el productor exportador alegó que la Comisión no había entablado un diálogo constructivo con el productor exportador para solicitar o especificar la información adicional que consideraba necesaria para una correcta evaluación de la alegación. Según el productor exportador, la única ocasión en que la Comisión especificó qué información y metodología se precisaban para evaluar la alegación fue en la comunicación final de 17 de julio de 2017.
- (162) La Comisión señaló que esta alegación es objetivamente incorrecta. El 4 de abril de 2017, en el anexo 4 del documento informativo, se ofreció al productor exportador una explicación detallada de las deficiencias del método de ajuste propuesto. El motivo de incluir esta descripción detallada fue dar al productor exportador la oportunidad y tiempo suficiente para subsanar estas deficiencias. Como se menciona en el considerando 160, el productor exportador no lo hizo.
- (163) En sus observaciones sobre la comunicación final, el productor exportador alegó que las mercancías distintas de los productos de acero laminados en caliente mencionados en el considerando 159 no formaban una parte significativa de la producción de Zaporizhstal e Ilyich. En apoyo de esta alegación, el productor exportador se refirió a los datos presentados a la Comisión el 16 de febrero de 2017, relativos a su volumen de producción en Ilyich.
- (164) Sobre este punto, la Comisión señaló que los datos mencionados por el productor exportador se presentaron después de la inspección *in situ*, y por tanto no pudieron ser verificados. Además, se refieren a volumen de producción en toneladas, y no indican su coste o valor. La cantidad producida no refleja los costes de producción, sobre todo teniendo en cuenta que el resto de los productos incluye productos con mayor valor añadido y, por tanto, con mayores costes, tales como el acero laminado en frío y galvanizado. En cuanto a los datos utilizados por la Comisión para sus afirmaciones, con su respuesta al cuestionario antidumping, el productor exportador presentó los datos sobre el volumen de negocios generado por el conjunto de la fábrica, el volumen de negocios generado por la división pertinente de la fábrica y el volumen de negocios generado por el producto afectado. Estos datos sobre volumen de negocios fueron verificados por la Comisión durante la inspección y se utilizaron como variable sustitutiva de los costes, y mostraron que las mercancías distintas de los productos de acero laminados en caliente constituían una parte significativa de la producción en Ilyich.
- (165) En otras observaciones sobre la comunicación final, el productor exportador manifestó su desacuerdo con las observaciones de la Comisión en el considerando 159 en relación con que el aumento de la producción de mercancías distintas de los productos de acero laminados en caliente infla indebidamente los costes unitarios utilizados en el método. El productor exportador alegó que el aumento global del coste total de las mercancías vendidas por Ilyich desmiente el razonamiento de la Comisión según el cual un incremento de la producción de otros productos podría inflar el coste unitario calculado para los productos de acero laminados en caliente.
- (166) La Comisión manifestó su desacuerdo con esta observación. Como se menciona anteriormente, el productor exportador estableció el coste unitario dividiendo el total de los costes de las mercancías vendidas (incluidos los de mercancías distintas de los productos de acero laminados en caliente) por la cantidad de productos de acero

laminados en caliente producidos por el centro durante los períodos pertinentes. Según lo reconocido por el productor exportador, durante el período tomado en consideración por el método, la cantidad de algunas mercancías distintas de los productos de acero laminados en caliente aumentó de forma significativa. El método propuesto por el productor exportador atribuye el aumento de los costes de producción de estas mercancías a los productos de acero laminados en caliente, inflando así los costes unitarios (es decir, añadiéndose al incremento de los costes unitarios durante el período de referencia); el productor exportador propuso ajustar los costes en Ilyich sobre esta base. Esto sigue siendo cierto con independencia de que el coste total de los bienes vendidos por este centro aumentase, disminuyes o se mantuviera constante.

- (167) En cuanto a la observación de la Comisión en el considerando 159 de que el método debería haber seguido las tendencias hasta el período de investigación, el productor exportador alegó en sus observaciones sobre la comunicación final que le era imposible facilitar los datos relativos al período de investigación que debían utilizarse en el método, ya que el informe auditado para 2016 no estuvo disponible hasta hace poco.
- (168) Sobre este punto, la Comisión señaló que el productor exportador pudo presentar cantidades importantes de datos del período de investigación con el fin de cumplimentar el cuestionario antidumping. Por lo tanto, no está claro por qué el productor exportador no pudo presentar datos del período de investigación para apoyar el método propuesto. Tanto más cuanto que, como se menciona en el considerando 162, el productor exportador tuvo la oportunidad y el tiempo necesario para hacerlo.
- (169) Por último, en sus observaciones sobre la comunicación final, el productor exportador insistió en que la diferencia en el coste de producción por tipo de producto durante el período de investigación entre la producción de los dos centros, que se aborda en el considerando 160, confirma el método de ajuste, pues la diferencia es similar a la establecida por el método.
- (170) La Comisión manifestó su desacuerdo con esta observación. En sus observaciones, el productor exportador no abordó el hecho de que, según los datos utilizados en el método de cuantificación, el coste unitario de 2013 (es decir, en las condiciones normales previas al conflicto) en Ilyich fue mucho mayor que el coste unitario en Zaporizhstal. Esta diferencia expresada como coeficiente es superior a la diferencia en el coste de fabricación por tipo de producto entre los dos centros durante el período de investigación. Esto significa que, o bien la diferencia entre los costes unitarios de Ilyich y Zaporizhstal disminuyó entre 2013 y el período de investigación (es decir, el coste unitario de Ilyich se redujo en comparación con los costes unitarios de Zaporizhstal), o bien los costes unitarios utilizados en el método no son en absoluto fiables. Como se explica en el considerando 159, al menos esta última afirmación es cierta, pues los costes unitarios con arreglo al método están distorsionados por la inclusión del coste de las ventas de otros productos, que siguieron una evolución diferente en ambos centros durante el período pertinente. De ello se deduce que la diferencia de coste de producción por tipo de producto durante el período de investigación no confirma la exactitud del método propuesto por el productor exportador.
- (171) Por las razones expuestas, se rechazó esta alegación.
- (172) Zaporizhstal reconoció en sus estados financieros pérdidas significativas debidas a las diferencias en el cambio de divisas derivadas de la conversión de operaciones no denominadas en grivnas ucranianas. El productor exportador alegó que estos gastos, no efectuados en el curso de operaciones comerciales normales, deben establecerse con arreglo al artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base, y limitarse a un nivel que represente las condiciones de funcionamiento normales de la empresa.
- (173) La Comisión no está de acuerdo con este argumento. Estas pérdidas fueron debidamente registradas en la contabilidad de la empresa y fueron soportadas durante el período de investigación. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación, considerando que formaban parte de los gastos de venta, generales y administrativos relacionados con el funcionamiento de la empresa, y las incluyó en el cálculo del valor normal.
- (174) En sus observaciones sobre el documento informativo, el productor exportador admitió que los gastos financieros utilizados en el cálculo de los gastos de venta, generales y administrativos de Zaporizhstal fueron debidamente registrados en la contabilidad de la empresa y fueron soportados durante el período de investigación. A continuación, el productor exportador reiteró su alegación de que los gastos de venta, generales y administrativos en cuestión debían haberse basado en el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base, dado que algunos de los gastos financieros no estaban relacionados con la producción o venta de los productos. En apoyo de este argumento, el productor exportador presentó un nuevo conjunto de datos, bastante después de que se realizara la inspección *in situ* y se presentara la solicitud original. Por último, el productor exportador señaló varias disposiciones del Reglamento de base que regulan el cálculo de los gastos de venta, generales y administrativos, y exigió que dicho cálculo fuera «razonable».
- (175) La Comisión manifestó su desacuerdo con este análisis. Con arreglo al artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, los gastos de venta, generales y administrativos deben basarse en los datos reales de producción y venta.

Solo cuando dichos importes no puedan ser determinados podrá activarse el artículo 2, apartado 6, letra c). Según lo reconocido por el productor exportador, los gastos de venta, generales y administrativos reales están disponibles en sus cuentas e incluyen los gastos financieros en cuestión. El argumento de que algunos de los gastos financieros no se refieren a la producción o la venta de productos debe ser rechazado. En primer lugar, los datos presentados por el productor exportador en apoyo de esta alegación no pueden verificarse en esta fase de la investigación. El productor exportador tuvo tiempo suficiente, y se le notificó previamente que presentase esta información cuando las inspecciones *in situ* tuvieron lugar, aunque no aprovechó esa oportunidad. En segundo lugar, Zaporizhstal solo opera en la producción y venta de sus productos. El productor exportador nunca ha presentado pruebas de lo contrario. La referencia al requisito de que el cálculo de los gastos de venta, generales y administrativos sea razonable está fuera de lugar, ya que la Comisión no calculó los gastos de venta, generales y administrativos en cuestión, sino que los estableció de conformidad con los requisitos del artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base. Por tanto, se rechazó esta alegación.

- (176) En sus observaciones sobre la comunicación final, el productor exportador alegó que los gastos en cuestión se refieren al funcionamiento económico general del centro, pero no a la actividad de producción y venta del producto afectado. El productor exportador alegó además que la Comisión no había abordado las pruebas relativas a su petición de que se excluyan estos gastos. Posteriormente, el productor exportador alegó que la Comisión había rechazado incluso la mera circunstancia de que se hubiera presentado prueba alguna en apoyo de la alegación, señalando que no se había desmentido con ninguna prueba que Zaporizhstal solo opera en la producción y venta de sus productos. Por último, en relación con las observaciones de la Comisión sobre los nuevos datos presentados para apoyar la exclusión de algunos de los gastos financieros, el productor exportador afirmó que esta alegación como tal se formuló en la respuesta al cuestionario antidumping y los datos pertinentes estaban en el informe auditado presentado con dicha respuesta.
- (177) Respondiendo a esto, la Comisión observó que el productor exportador hizo dos peticiones relacionadas con esta alegación. La primera, presentada en la respuesta al cuestionario antidumping y justificada en su comunicación de 5 de enero de 2017, era la de ajustar los gastos financieros de Zaporizhstal al nivel histórico en condiciones normales de funcionamiento. La segunda, presentada por primera vez en las observaciones sobre el documento informativo de 2 de mayo de 2017, tras las comprobaciones de Zaporizhstal, era la de ajustar los gastos de venta, generales y administrativos excluyendo los gastos supuestamente no relacionados con la producción o la venta del producto afectado.
- (178) Como se explica en el considerando 175, la Comisión no puede ajustar los gastos financieros de Zaporizhstal al nivel histórico en condiciones normales de funcionamiento, ya que, de conformidad con el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, los gastos de venta, generales y administrativos deben basarse en datos reales de producción y venta. Estos datos son los que la Comisión tuvo y utilizó en el cálculo correspondiente. No se presentaron nuevos argumentos al respecto en las observaciones del productor exportador sobre la comunicación final, por lo que no son necesarias más explicaciones.
- (179) En cuanto a la segunda petición, es decir, ajustar el valor normal de Zaporizhstal para excluir los gastos presuntamente no relacionados con la producción o la venta del producto afectado, la Comisión observó que no quedaba claro, a partir de las observaciones sobre el documento informativo, que estos gastos no estuvieran relacionados directa o indirectamente con la producción o la venta del producto afectado. Como se ha señalado antes, por lo que sabe la Comisión, las actividades de Zaporizhstal se limitan a la producción y la venta de su producto. Por tanto, normalmente, sus gastos financieros estarían, de una manera u otra, relacionados con estas actividades. En efecto, los elementos mencionados por el productor exportador en las observaciones sobre el documento informativo como no relacionados con la producción o la venta del producto afectado se refieren a inversiones relacionadas con el flujo de caja, préstamos a filiales que producen materias primas o pasivos derivados de prestaciones a los empleados. Estos gastos parecen estar, al menos indirectamente, vinculados a la producción o la venta del producto afectado.
- (180) No fue posible verificar más en profundidad esta cuestión porque la solicitud no se presentó hasta el 2 de mayo de 2017, mucho después de la inspección *in situ* pertinente (que tuvo lugar el 24 de noviembre de 2016). En la comunicación de 5 de enero de 2017 (también presentada después de la inspección *in situ*), el productor exportador mencionó que algunos de los gastos financieros relacionados con préstamos tuvieron un propósito general y no estaban relacionados con la producción y la venta del producto afectado. En ese momento, el productor exportador no proporcionó más detalles sobre este punto, ni solicitó la exclusión de estos préstamos, aunque mantuvo su petición de que se ajustaran los gastos financieros de Zaporizhstal al nivel histórico en condiciones normales de funcionamiento.
- (181) Sobre este punto, el productor exportador alegó en sus observaciones sobre la comunicación final que a la Comisión se le facilitó, durante la visita de inspección a Zaporizhstal, una versión «completa y exhaustiva de los informes de auditoría que muestran claramente unos gastos financieros adicionales del centro de producción no relacionados con la producción y la venta del producto afectado». El productor exportador alegó entonces que la Comisión podría haber aprovechado esta ocasión para verificar y solicitar, en su caso, más aclaraciones en relación con las pruebas presentadas por Zaporizhstal.

- (182) La Comisión señaló ante todo que, tal como apuntó el productor exportador, los informes anuales de Zaporizhstal completos no se facilitaron hasta la inspección *in situ*, a pesar de haber sido solicitados en el cuestionario antidumping. A continuación, la Comisión señaló que, como se comunicó al productor exportador en la carta previa a la inspección, de 27 de octubre de 2016, la finalidad de la visita era verificar la información de las respuestas a los cuestionarios cotejando los datos aportados con documentos originales, registros contables de costes y finanzas y estados financieros auditados. La cuestión de que algunos de los gastos financieros de Zaporizhstal no estén vinculados a la producción y venta del producto afectado no se planteó hasta el 2 de mayo de 2017 y solo se abordó en la comunicación de 5 de enero de 2017. Todo esto se produjo después de que las inspecciones a las instalaciones de Zaporizhstal ya hubieran finalizado. Por ello, no fue (ni podría haber sido) posible incluir el examen de esa cuestión y la verificación de esos gastos en el programa de trabajo de la Comisión para dicha visita. Al sostener que la cuestión de los gastos financieros relacionados o no con las ventas se planteó simplemente porque estos gastos se consignaron en los informes de auditoría, el productor exportador no tiene en cuenta el objetivo de la inspección *in situ* y el papel de la Comisión en ella, tal como se le comunicó en la carta previa a su inicio. Esto, unido al hecho de que los informes de auditoría completos solo se facilitaron durante la inspección y a que, como antes se señaló, no es nada evidente que los gastos correspondientes no estén relacionados con la producción y la venta del producto afectado, hace que esta parte de la alegación deba rechazarse.
- (183) Por las razones expuestas, se rechazó esta alegación.

3.6.2. Precio de exportación

- (184) El precio de exportación se determinó aplicando la metodología general que figura en el punto 3.1.2 y, en particular, en el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base. Para las ventas a través de importadores vinculados, el precio de exportación se calculó sobre la base del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.
- (185) El productor exportador alegó que el comerciante suizo —Metinvest International SA (en lo sucesivo, «MISA») —actuaba simplemente como departamento de exportación de los centros de producción, ya que no llevó a cabo el despacho de aduana de las mercancías suministradas en la Unión. Además, el productor exportador alegó que no debía practicarse ninguna deducción de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios del comerciante (ni comisión nominal), ya que el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base no es aplicable en el presente caso, a la vista del hecho de que el comerciante no está situado en la Unión.
- (186) La Comisión no calculó el precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, para las ventas de exportación a clientes independientes a través del comerciante suizo. No obstante, incluso si la responsabilidad del despacho de aduana recae en el comprador, esto no cambia que las ventas sean realizadas por el comerciante vinculado, que tiene gastos de venta, generales y administrativos y que normalmente pretende obtener un beneficio por sus servicios. Por consiguiente, como se señala en el considerando 194, la Comisión consideró que un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, está justificado.
- (187) En sus observaciones sobre el documento informativo, el productor exportador alegó que MISA no es un comerciante con ánimo de lucro, sino una empresa vinculada encargada de tareas que normalmente corresponden a un departamento interno de ventas de exportación.
- (188) Ante las pruebas de que dispone, la Comisión no estuvo de acuerdo con esta alegación. MISA es una empresa con ánimo de lucro, lo cual equivale a buscar el equilibrio adecuado entre rentabilidad, satisfacción del cliente y gestión de los riesgos. Sus actividades no se limitaron a las ventas de productos del grupo Metinvest. MISA y los centros de producción tienen propietarios diferentes. Por último, MISA firma contratos detallados de compra y venta con los centros de producción. Estos acuerdos contienen cláusulas sobre las sanciones por incumplimiento o cumplimiento insuficiente de las obligaciones respectivas, así como sobre resolución de litigios por terceros, que se encuentran con más frecuencia en los contactos entre comerciantes independientes que en un departamento de producción y venta de una empresa. Ante estas pruebas, la Comisión concluye que la relación entre MISA y los dos centros de producción es más bien la de un agente que la de un departamento de ventas integrado. Como se explica en el considerando 194, el ajuste pertinente está justificado cuando MISA participa en una transacción.
- (189) En sus observaciones sobre la comunicación final, el productor exportador dedujo de la aplicación del artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, a las ventas a través de MISA que la Comisión aceptó que esta actuaba como un departamento de ventas de exportación del grupo. El productor exportador volvió a estar en desacuerdo con la aplicación del artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, alegando que MISA no actúa como un agente o un comerciante. Para destacar este punto, el productor exportador alegó que MISA vende solo una parte insignificante y restringida de la cuota de productos no fabricados por el grupo. Posteriormente, el productor

exportador alegó que el hecho de que MISA intente hallar el equilibrio adecuado entre rentabilidad, satisfacción del cliente y gestión de riesgos, firme contratos detallados de compra y venta con los centros de producción o tenga su propio director y su personal, diferentes de los centros en Ucrania, son exigencias derivadas del cumplimiento de los requisitos legales necesarios en Ucrania y Suiza.

- (190) Como antes se explicó, la Comisión no aceptó que MISA actuara como un departamento de ventas de exportación del grupo. MISA actuó como comerciante vinculado y, por tanto, la Comisión aplicó el artículo 2, apartado 8, leído en relación con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. Además, MISA no vende solo una parte insignificante y restringida de la cuota de productos no fabricados por el grupo, aunque esto por sí solo es muy importante para esta determinación. MISA vende también cantidades sustanciales de productos de terceros al grupo. En cuanto a las pruebas descritas en el considerando 188, el productor exportador solo alegó que estos elementos son obligatorios por la ley y no impiden que la posición de la MISA sea la de departamento de exportación. No se dieron más detalles en cuanto a los actos reglamentarios que exigen cada requisito. Además, el productor exportador no explicó por qué determinados elementos, como el criterio de rentabilidad (que antes fue rebatido por el productor exportador en sus observaciones sobre el documento informativo) o los acuerdos con cláusulas en materia de sanciones por incumplimiento o cumplimiento insuficiente de las obligaciones respectivas, así como sobre resolución de litigios por terceros, no desmienten la posición de MISA como departamento de exportación. Por tanto, no se precisan más observaciones sobre este punto.
- (191) Por las razones expuestas, se rechazó esta alegación.

3.6.3. Comparación

- (192) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación del único productor exportador con arreglo al precio franco fábrica.
- (193) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación correcta, la Comisión ajustó el valor normal o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a la comparabilidad de los precios, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Se realizaron ajustes por gravámenes a la importación (entre el 0,1 % y el 0,7 %), transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios (entre el 1 % y el 8 %), embalaje (entre el 0 % y el 0,1 %), costes de crédito (entre el 0 % y el 0,7 %), costes postventa (entre el 0,1 % y el 0,4 %), gastos bancarios (entre el 0 % y el 0,3 %) y comisiones (entre el 0 % y el 0,2 %).
- (194) Además, como todas las ventas a la Unión Europea se hicieron a través del comerciante vinculado en Suiza, se hizo un ajuste sobre la base del artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base.
- (195) El productor exportador solicitó un ajuste por diferencias de fase comercial con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base, aduciendo que los canales de venta del producto similar en el mercado nacional eran sensiblemente diferentes de los de las ventas del producto afectado a la Unión y, por tanto, la comparabilidad de los precios se había visto afectada. También alegó que existían diferencias efectivas y claras en las funciones y los precios para las distintas fases comerciales en el mercado nacional y en las ventas de exportación a la Unión.
- (196) El productor exportador no demostró la existencia de diferencias efectivas y claras en las funciones y precios del vendedor para las distintas fases comerciales en el mercado nacional del país exportador. En efecto, los datos facilitados por el productor exportador no apoyaron esta afirmación. Por tanto, la Comisión desestimó esta alegación.
- (197) En sus observaciones sobre el documento informativo, el productor exportador se opuso firmemente a esta justificación, considerándola arbitraria e infundada. Sin embargo, no demostró la existencia de diferencias efectivas y claras en las funciones y precios del vendedor para las distintas fases comerciales en el mercado nacional del país exportador. En su lugar, se centró únicamente en la primera parte de este requisito, alegando que existen diferencias efectivas y claras en las funciones y los precios de las ventas en diferentes fases comerciales y diferentes mercados, omitiendo el requisito de que esto debe demostrarse en el mercado nacional. En efecto, la Comisión verificó los precios del vendedor para las distintas fases comerciales en el mercado nacional y no pudo hallar diferencias efectivas y claras.
- (198) El productor exportador alegó que si la Comisión estimaba que el artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base no era aplicable, debería haber recurrido al artículo 2, apartado 10, letra d), inciso ii) del mismo Reglamento. De este modo, al margen de una referencia vaga a indicios razonables, el productor exportador no aportó ni una sola alegación de por qué esta disposición sería aplicable. Los niveles pertinentes de los intercambios comerciales existían en el mercado nacional y no se ha demostrado claramente que determinadas funciones estén relacionadas con fases comerciales diferentes de la que se va a utilizar en la comparación. Por tanto, esta disposición no es aplicable en el caso presente.

- (199) En sus observaciones sobre la comunicación final, el productor exportador alegó que la Comisión se contradijo en su razonamiento al señalar que, si bien existen distintas fases comerciales en el mercado nacional, el productor exportador no demostró la existencia de diferencias efectivas y claras en las funciones y los precios del vendedor para dichas fases.
- (200) La Comisión no ve una contradicción en esta declaración.
- (201) Además, el productor exportador alegó que, en su comunicación de 5 de enero de 2017, proporcionó a la Comisión su análisis y comparación de las distintas fases comerciales del mercado nacional, identificando y comparando estas fases comerciales y demostrando una diferencia efectiva en los precios entre estos niveles.
- (202) La Comisión respondió señalando que en la comunicación pertinente la empresa comparó diferentes canales de ventas nacionales —y no fases comerciales— de uno de sus centros de producción. En esta errónea comparación, el productor exportador alegó además que el canal más comparable con el canal de ventas de la Unión es el directo, es decir, sin el que no implica la intervención de su comerciante nacional. No se presentaron pruebas de por qué este sería el caso, sobre todo teniendo en cuenta que todas sus ventas a la Unión se efectuaron a través de un comerciante vinculado en Suiza, es decir, MISA. Por tanto, la Comisión mantuvo que el productor exportador no demostraba la existencia de diferencias efectivas y claras en las funciones y precios del vendedor para las distintas fases comerciales en el mercado nacional del país exportador.
- (203) En sus comentarios sobre la comunicación final, el productor exportador también alegó que la Comisión no había abordado el hecho de que presentó un listado revisado de ventas de exportación de su empresa vinculada MISA. Con dicho listado, el productor exportador respondió a la nota de la Comisión relativa a la identificación de las fases comerciales para un gran número de operaciones, que era incorrecto en la respuesta inicial al cuestionario antidumping. El productor exportador alegó que no puede afirmarse que esta información se presentara demasiado tarde en la investigación, puesto que la Comisión la podría haber comprobado, en caso necesario, durante su inspección *in situ* a las entidades vinculadas de la empresa en la Unión.
- (204) La Comisión manifestó su desacuerdo con esta afirmación. La información adicional sobre el listado de ventas de MISA se comunicó después de la inspección de MISA. Precisamente para asegurarse de que se evitase esta situación, antes de su inspección a los locales de la MISA, en su comunicación de 17 de enero de 2017, la Comisión recordó a la empresa que, si una alegación o cualquiera de sus aspectos necesita verificación, esta debe presentarse en un plazo razonable antes de la inspección, de forma que el equipo encargado del caso pueda preparar la parte pertinente de la visita. Por último, aunque la Comisión pudo verificar estos datos en los locales de MISA, esto no cambia el hecho de que, como antes se mencionó, el productor exportador no demostró la existencia de diferencias efectivas y claras en las funciones y precios del vendedor para las distintas fases comerciales en el mercado nacional del país exportador.
- (205) En sus observaciones sobre la comunicación final, el productor exportador volvió a alegar que, si la Comisión consideraba que las pruebas presentadas por la empresa en apoyo de su alegación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base no podían demostrar diferencias efectivas y claras en las funciones y precios del vendedor para las distintas fases comerciales en el mercado nacional, las mismas pruebas podrían haber sido utilizadas por la Comisión para aplicar un ajuste especial con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra d), inciso ii), es decir, en caso de «ausencia de fases pertinentes en el mercado nacional». Sin embargo, como antes se ha mencionado, la Comisión llegó a la conclusión de que las fases comerciales pertinentes existían en el mercado nacional. El productor exportador no demostró que existieran diferencias efectivas y claras en las funciones y en los precios del vendedor en estas fases, pero esto no altera el hecho de que tales fases estuvieran presentes en el mercado nacional. Por lo tanto, no se cumplen las condiciones para la aplicación del artículo 2, apartado 10, letra d), inciso ii), del Reglamento de base.
- (206) Por las razones expuestas, se rechazó esta alegación.
- (207) El productor exportador alegó también que, en aras de una comparación ecuánime, el valor normal debía ajustarse teniendo en cuenta los costes de transporte del producto similar entre el lugar de producción y el comerciante nacional vinculado.

- (208) Según el artículo 2, apartado 10, letra e), del Reglamento de base, se realizará un ajuste para tener en cuenta las diferencias en los costes directamente relacionados en los que se haya incurrido para transportar el producto afectado y/o el producto similar de las instalaciones del productor exportador a un comprador independiente, cuando estos costes estén incluidos en los precios cobrados. Esta disposición no cubre los costes de transporte entre dos partes vinculadas, que al parecer no se reflejan en el precio facturado al comprador independiente. En consecuencia, la Comisión rechazó esta alegación.

3.6.4. Margen de dumping

- (209) Tras el documento informativo, el productor exportador presentó una nueva serie de datos sobre las ventas de los importadores vinculados. La Comisión verificó seguidamente esta serie de datos. Estas nuevas cifras afectaban al cálculo del dumping establecido inicialmente en el documento informativo.
- (210) En relación con el productor exportador, la Comisión comparó el valor normal ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación ponderado del tipo correspondiente del producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (211) El nivel de cooperación de Ucrania fue muy elevado, ya que las exportaciones del productor exportador que cooperó representaban más del 95 % del total de las exportaciones a la Unión durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión estableció el margen de dumping a escala nacional al mismo nivel que para el único productor exportador.
- (212) Los márgenes de dumping, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión antes del pago de derechos, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
Metinvest Group	19,4 %
Todas las demás empresas	19,4 %

4. PERJUICIO

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

- (213) En la Unión, diecisiete empresas facilitaron datos de producción y de ventas en el ejercicio en curso e indicaron que produjeron el producto similar durante el período de investigación. Con arreglo a la información disponible en la denuncia, estas diecisiete empresas representan aproximadamente el 90 % de la producción del producto similar en la Unión.
- (214) Aparte de estas diecisiete empresas, hubo otras cinco que produjeron el producto similar durante el período de investigación.
- (215) Una parte interesada alegó que la inclusión de los datos del productor italiano Ilva distorsionaba la imagen del perjuicio de la totalidad de la industria del acero de la Unión, habida cuenta de la situación particular de esta empresa ⁽¹⁾, y que, por tanto, este productor italiano debía excluirse. No obstante, con arreglo al artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base, el término «industria de la Unión» se refiere al conjunto de los productores de la Unión de los productos similares o a una proporción importante de la producción total de la Unión. Como la Comisión no tenía ningún motivo para limitar su análisis a una proporción importante, estaba obligado a analizar toda la industria, incluida la empresa Ilva. Por tanto, se desestimó esta alegación.
- (216) Se determinó que la producción total de la Unión durante el período de investigación estaba en torno a 72,9 millones de toneladas. La Comisión determinó esa cifra basándose en la información facilitada por el denunciante y todos los productores conocidos de la Unión. Como se indica en el considerando 7, se seleccionaron para la muestra seis productores de la Unión, que representaban el 45 % del total de la producción de la Unión del producto similar.

⁽¹⁾ La Comisión Europea inició el 20 de enero de 2016 una investigación exhaustiva para determinar si la ayuda estatal italiana a favor del productor siderúrgico Ilva era conforme a las normas sobre ayudas estatales de la UE, y prolongó esta investigación el 15 de mayo de 2016. A 3 de julio de 2017, esta investigación aún no ha concluido.

- (217) El modelo de negocio de los productores de la Unión y su grado de integración vertical varían. Sin embargo, la industria de la Unión puede caracterizarse, en general, como una industria con un alto grado de integración vertical, como se explica en el considerando 219.

4.2. Consumo de la Unión

- (218) Como se menciona en el considerando 45, el producto afectado se clasifica en varios códigos NC, incluidos determinados códigos «ex». Para no subestimar el consumo de la Unión, y a la vista del aparente efecto marginal de tales códigos en el consumo total, los volúmenes de importación de códigos NC ex se han contabilizado plenamente con el fin de calcular el consumo de la Unión.
- (219) Dado que la industria de la Unión se encuentra en su mayoría integrada verticalmente y el producto afectado se considera una materia prima para la producción en una fase posterior de diversos productos transformados de valor añadido, empezando por los productos laminados en frío, los consumos en el mercado cautivo y en el mercado libre se analizaron por separado.
- (220) La distinción entre el mercado cautivo y el mercado libre es pertinente para el análisis del perjuicio. Además, los precios de transferencia se fijan en el mercado cautivo dentro de los grupos con arreglo a diversas políticas de precios. Por el contrario, la producción destinada al mercado libre en la Unión entra en competencia directa con las importaciones del producto afectado, y los precios son los del libre mercado.
- (221) A fin de ofrecer una visión de la industria de la Unión lo más completa posible, la Comisión obtuvo datos correspondientes al conjunto de la actividad del producto similar y determinó si la producción se destinaba a un uso cautivo o al mercado libre. La Comisión determinó que en torno al 58 % de la producción total de los productores de la Unión se destinaba a un uso cautivo durante el período de investigación.
- (222) Tras la comunicación del documento informativo, el productor exportador serbio señaló que el consumo en el mercado libre del producto afectado disminuyó entre 2015 y el período de investigación en más de 1,2 millones de toneladas, lo que implica una enorme caída del consumo en la Unión durante el segundo semestre de 2015. Por tanto, solicitó que la Comisión investigase más a fondo si los datos de ventas proporcionados por la industria de la Unión en el mercado libre eran verdaderamente exactos.
- (223) La Comisión analizó los datos de ventas y consumo facilitados por la industria de la Unión y confirmó que los datos relativos al consumo en el mercado libre de la industria de la Unión eran exactos y fiables.

4.2.1. Consumo cautivo en el mercado de la Unión

- (224) La Comisión estableció el consumo cautivo de la Unión sobre la base del uso cautivo y las ventas cautivas de todos los productores conocidos de la Unión en el mercado de esta. Sobre esta base, el consumo cautivo de la Unión evolucionó como sigue:

Cuadro 1

Consumo cautivo en el mercado de la Unión (toneladas)

	2013	2014	2015	PI
Consumo cautivo	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Índice (2013 = 100)	100	101	100	100

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario

- (225) Durante el período considerado, el consumo cautivo en el mercado de la Unión permaneció estable.

4.2.2. Consumo en el mercado libre de la Unión

- (226) La Comisión estableció el consumo en el mercado libre de la Unión con arreglo a: a) las ventas en el mercado de la Unión de todos los productores conocidos de la Unión, y b) las importaciones en la Unión procedentes de todos los terceros países, según datos de Eurostat, teniendo, por tanto, también en cuenta los datos presentados por los productores exportadores que cooperaron en los países afectados. Sobre esta base, el consumo de la Unión en el mercado libre evolucionó como sigue:

Cuadro 2

Consumo en el mercado libre (toneladas)

	2013	2014	2015	PI
Consumo en el mercado libre	32 292 192	33 139 474	35 156 318	33 930 726
Índice (2013 = 100)	100	103	109	105

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario

- (227) Durante el período considerado, el consumo en el mercado libre de la Unión aumentó en torno al 5 %. El aumento obedece fundamentalmente a la recuperación económica en la industria descendente.

4.3. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados y volúmenes y precios de las importaciones procedentes de los países afectados

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

- (228) La Comisión examinó si las importaciones del producto afectado originario de los países afectados debían evaluarse cumulativamente, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
- (229) Esta dicha disposición exige que las importaciones procedentes de más de un país solo se podrán evaluar acumulativamente si se determina que:
- el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es superior al margen mínimo definido en el artículo 9, apartado 3, y el volumen de las importaciones de cada país no es insignificante; y
 - una evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones es adecuada a la vista de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto similar de la Unión.
- (230) Los márgenes de dumping establecidos en relación con las importaciones procedentes de los países afectados están enumerados anteriormente en el apartado 3, «Dumping». Todos estos márgenes superan el umbral mínimo previsto en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base.
- (231) Los volúmenes de las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania se consideraron no insignificantes en el sentido del artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. Brasil, Irán, Rusia y Ucrania tuvieron en el período de investigación unas cuotas de mercado respectivas del 1,79 %, el 3,32 %, el 4,29 % y el 3,17 %, como se indica en el cuadro que figura más abajo.
- (232) Por otra parte, los volúmenes de importación procedentes de Serbia se consideraron insignificantes a tenor del artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. El volumen de las importaciones procedentes de Serbia descendió de las 427 558 toneladas de 2015 a en torno a 354 000 toneladas en el período de investigación, lo que se tradujo en una cuota de mercado de solo el 1,04 %. La práctica de la Comisión es considerar insignificante una cuota de mercado por debajo del umbral del 1 % establecido por el Reglamento de base en la fase de inicio. Sin embargo, la Comisión consideró en este caso que el 1,04 % sigue siendo insignificante ya que el 0,04 % debe

considerarse carente de objeto, en particular porque, en términos relativos, en el caso de Serbia los volúmenes de importación son considerablemente inferiores a los volúmenes de cada uno de los otros cuatro países. De hecho, los volúmenes de importación serbios llegaban prácticamente a la mitad de los procedentes de Brasil, el segundo país con menor volumen de importación.

Cuadro 3

Volumen de las importaciones (toneladas) y cuota de mercado

	2013	2014	2015	PI
BRASIL				
Volumen de las importaciones procedentes de Brasil	41 895	108 973	580 525	608 541
Cuota de mercado de Brasil	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
IRÁN				
Volumen de las importaciones procedentes de Irán	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Cuota de mercado de Irán	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
RUSIA				
Volumen de las importaciones procedentes de Rusia	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Cuota de mercado de Rusia	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
SERBIA				
Volumen de las importaciones procedentes de Serbia	155 055	211 835	427 558	354 145
Cuota de mercado de Serbia	0,48 %	0,64 %	1,22 %	1,04 %
UCRANIA				
Volumen de las importaciones procedentes de Ucrania	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Cuota de mercado de Ucrania	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
PAÍSES AFECTADOS				
Volumen de las importaciones procedentes de los países afectados	2 561 872	3 163 926	4 822 529	4 621 026
Cuota de mercado de los países afectados	7,93 %	9,55 %	13,72 %	13,62 %
Índice (2013 = 100)	100	120	173	172

Fuente: Eurostat. Las cuotas de mercado se determinaron comparando los volúmenes de importación con el consumo en el mercado libre de la Unión, tal como se indica en el cuadro 2.

- (233) Tras la comunicación definitiva y en la audiencia de 27 de julio de 2017, el denunciante alegó que las exportaciones serbias debían evaluarse acumulativamente con las importaciones procedentes de los otros cuatro países, ya que las exportaciones serbias superaban el umbral del 1 %. En su opinión, el umbral del 1 % no permite ninguna excepción, por pequeño que sea su porcentaje adicional.
- (234) La Comisión rechazó este argumento. La decisión de si las importaciones debían evaluarse acumulativamente debe basarse en todos los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base. El artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base no concede una importancia concreta a ninguno de estos criterios. Si bien es cierto que las importaciones procedentes de un país no pueden acumularse si su volumen es insignificante, lo inverso no significa que automáticamente deban acumularse. Por otra parte, el Reglamento de base no fija expresamente ningún umbral sobre lo que es insignificante. Si bien el artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base podría servir de orientación sobre los volúmenes de importación insignificantes, el artículo 3, apartado 4, no remite a estos umbrales. Por el contrario, el texto ofrece suficiente flexibilidad a la Comisión para efectuar un análisis caso por caso, teniendo en cuenta que el volumen «extra» del 0,04 % no era significativo.

(235) Por otra parte, la Comisión constató que los precios de exportación serbios eran diferentes de los precios de exportación de los otros cuatro países afectados, por las siguientes razones:

- aunque los precios de venta medios serbios también descendieron durante el período considerado, su precio medio durante el período de investigación (365 EUR/t) es el más alto de dicho período, y considerablemente superior a los precios medios de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, que van de 319 EUR/t a 346 EUR/t, como se indica en el cuadro 4 que figura a continuación; por otra parte,
- los precios de venta medios serbios son significativamente superiores a la media de los precios de venta de los otros cuatro países afectados.

Cuadro 4

Precios de importación (EUR/tonelada)

	2013	2014	2015	PI
BRASIL				
Precio medio de las importaciones brasileñas objeto de dumping	461	433	386	346
Índice (2013 = 100)	100	94	84	75
IRÁN				
Precio medio de las importaciones iraníes objeto de dumping	454	415	369	316
Índice (2013 = 100)	100	91	81	70
RUSIA				
Precio medio de las importaciones rusas objeto de dumping	448	431	387	324
Índice (2013 = 100)	100	96	86	72
SERBIA				
Precio medio de las importaciones serbias objeto de dumping	468	442	400	365
Índice (2013 = 100)	100	94	86	78
UCRANIA				
Precio medio de las importaciones ucranianas objeto de dumping	429	415	370	319
Índice (2013 = 100)	100	97	86	74
PAÍSES AFECTADOS				
Precio medio de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados	443	424	380	327
Índice (2013 = 100)	100	96	86	74

Fuente: Eurostat.

(236) A este respecto, la fijación de precios, combinada con el volumen insignificante, sugieren que el productor exportador serbia es más bien seguidor de la política de precios que encargado de fijarla en relación con el producto afectado. Esto también se demuestra por el hecho de que su reducción de precios entre 2015 y el período de investigación es menor también en términos relativos, comparado con la reducción de los precios de los otros cuatro países afectados.

- (237) Tras la comunicación final, durante la audiencia de 27 de julio de 2017 (véase el considerando 33), el denunciante pidió a los servicios de la Comisión que proporcionaran datos sobre la subcotización y la venta con pérdidas para el productor exportador serbio a fin de poder revisar las declaraciones de la Comisión, en los considerandos 235 y 236, de que el productor exportador serbio es más bien seguidor de la política de precios que encargado de fijarla. Por otra parte, en opinión del denunciante no existe prueba alguna de que Serbia siga los precios.
- (238) La Comisión señaló que antes había comunicado el precio medio de las importaciones procedentes de los países afectados. Tales datos muestran que los precios de importación serbios fueron los más altos en 2013 (468 EUR/tonelada) y seguían siendo los más elevados en los años siguientes, hasta el precio en el período de investigación (365 EUR/tonelada). Por otra parte, el índice del cuadro 4 muestra que el descenso relativo de los precios serbios pasó de 100 a 78 con el año 2013 como índice 100, mientras que los otros cuatro países registraron un descenso a 75 (Brasil), 70 (Irán), 72 (Rusia) y Ucrania (74). El denunciante podía, por tanto, revisar la constatación de la Comisión de que el productor exportador serbio más bien seguía los precios que no los fijaba, tanto en relación con el precio de importación como con su relativo descenso entre 2013 y el período de investigación. La Comisión no hizo uso de datos de subcotización o venta con pérdidas para esta evaluación porque los cálculos de la subcotización y la venta con pérdidas solo dan una visión parcial durante el período de investigación y, por tanto, no permiten una comparación de precios que considere la evolución a lo largo de varios años. Dado que el denunciante no aportó más razones de la necesidad de la comunicación final de los datos sobre subcotización y la venta con pérdidas más allá de la revisión de las declaraciones que figuran en los considerandos 235 y 236, en consecuencia, la Comisión rechazó dicha solicitud.
- (239) Habida cuenta de que el denunciante no rebatió las cifras del cuadro 4, la Comisión confirmó su conclusión de que el exportador serbio solamente siguió una tendencia de los precios fijada por los demás importadores, en lugar de llevar a cabo una agresiva estrategia de precios como líder en materia de precios.
- (240) Por tanto, la Comisión concluyó que las importaciones procedentes de Serbia no debían evaluarse acumulativamente con las importaciones procedentes de los otros cuatro países. Como consecuencia de la constatación de que las importaciones de Serbia eran mínimas, no se precisan medidas de protección con respecto a las importaciones de PLC originarios de Serbia. Por consiguiente, de conformidad con el artículo 9, apartado 2, del Reglamento de base, debe darse por concluido el procedimiento por lo que respecta a las importaciones procedentes de Serbia.
- (241) La Comisión también examinó las condiciones de competencia entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los otros cuatro países afectados y el resto de las condiciones de competencia entre las importaciones objeto de dumping y el producto similar, y comprobó que eran similares. De hecho, los productos importados competían entre sí y con el producto similar fabricado en la Unión. Los productos son intercambiables y se comercializaron en la Unión a través de canales de ventas comparables, vendiéndose a categorías similares de clientes finales.
- (242) Tras el inicio de la investigación, varias partes presentaron observaciones sobre la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados. La Misión de Ucrania ante la Unión Europea, el Ministerio de Industria y Comercio de Rusia y un productor exportador ruso, además de dos productores exportadores de Brasil, rebatieron la pertinencia de una evaluación acumulativa de las importaciones de sus respectivos países con las de los otros países investigados, y alegaron que sus importaciones no deben acumularse de este modo. La Misión de Ucrania ante la Unión Europea sostuvo que los volúmenes de importación de Ucrania se mantuvieron estables durante el período 2011-2016, en contraste con los demás países, y que existe una diferencia significativa entre la estructura geográfica de las importaciones procedentes de Ucrania, por un lado, y las procedentes de Brasil, Irán, Rusia, Serbia y, por otro. El Ministerio de Industria y Comercio de Rusia consideró que debía efectuarse una evaluación exhaustiva de las condiciones de competencia. El productor exportador ruso alegó que en realidad sus importaciones disminuyeron durante el período considerado, que una parte de sus importaciones eran suministros intragrupo cautivos, que por tanto no entran en el mercado libre de la Unión, y que los tipos de producto vendidos eran diferentes. Por otra parte, un productor exportador brasileño alegó que no seguía una tendencia de precios similar y que estas importaciones se distribuían a través de canales de venta diferentes, en comparación con las importaciones procedentes de los otros cuatro países afectados. Otro productor exportador brasileño sostuvo que las importaciones brasileñas eran insignificantes y que las importaciones procedentes de Brasil no seguían las mismas tendencias que las procedentes de los otros cuatro países afectados en términos de volumen, cuota de mercado y precio.
- (243) La Comisión rechazó estos argumentos. Las importaciones procedentes de Rusia y Ucrania a la Unión han aumentado en términos absolutos durante el período considerado. Es más, aunque las importaciones hubieran disminuido durante el período considerado, este hecho no constituye un criterio para determinar si el volumen de las importaciones era insignificante en el sentido del artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.

- (244) Las condiciones de competencia entre las importaciones objeto de dumping procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, y el producto similar fueron consideradas similares por las razones que figuran a continuación.
- En primer lugar, todos los productores exportadores que cooperaron de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania utilizan canales de venta similares, ya sea vendiendo directamente o bien a través de un comerciante/importador vinculado, situado dentro o fuera de la Unión. Unos canales de venta similares también eran utilizados en la Unión por los productores de acero de la Unión. Por ello, los productos importados procedentes de los otros cuatro países afectados competían entre sí y con el producto afectado fabricado en la Unión.
 - En segundo lugar, la Comisión consideró la totalidad de las importaciones, independientemente de si incluían suministro intragrupo. En ausencia de dichas importaciones, es muy probable que las empresas hubieran adquirido el producto similar, que es un producto básico, de otras fuentes disponibles en el mercado libre de la Unión, incluido el producto similar producido por la industria de la Unión.
 - Por otra parte, tal como se establece en el cuadro del considerando 264, se determinaron tendencias de precios similarmente decrecientes con respecto a Brasil, Irán, Rusia y Ucrania.
 - Los tipos de productos de los productores exportadores también eran fabricados y vendidos por los productores de la Unión. Por lo tanto, sus tipos de productos no eran diferentes de los vendidos por los productores de la Unión.
 - Los volúmenes de importación rusos, como se establece en el cuadro del considerando 262, aumentaron en términos de volumen absoluto y cuota de mercado.
- (245) Por lo que antecede, la Comisión concluyó que se cumplían las condiciones para una evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania. Por tanto, estas importaciones se examinaron de forma acumulativa a efectos de la determinación del perjuicio.
- (246) Tras la comunicación del documento informativo, la Comisión recibió varias contribuciones acerca de la evaluación acumulativa de los países afectados, que se abordan en los considerandos siguientes.
- (247) El denunciante alegó que las importaciones procedentes de Serbia causaron perjuicio a los productores de la Unión, al igual que las importaciones de los otros cuatro países. A este respecto, el denunciante hace referencia al hecho de que las importaciones desde Serbia se duplicaron en volumen absoluto y en cuota de mercado en el período comprendido entre 2013 y el período de investigación, que sus precios también disminuyeron en este período y que las importaciones procedentes de Serbia se hicieron a precios sensiblemente inferiores a los de los productores de la Unión durante el período de investigación. Por otra parte, el denunciante alegó también que las importaciones procedentes de Serbia tienen una cuota de mercado del 1,04 %, que se sitúa justo por encima del umbral del 1 % mencionado en el artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base. Además, el denunciante hizo referencia a un posible riesgo de elusión, ya que la conclusión del procedimiento serbio permitiría a la empresa matriz china del único productor exportador serbio vender a la Unión a través de su filial serbia.
- (248) La Comisión rechazó la alegación de que las importaciones procedentes de Serbia causarían un perjuicio a los productores de la Unión de forma similar a las importaciones procedentes de otros países, por las razones que se exponen a continuación.
- En primer lugar, se constató que los volúmenes de importación serbios eran mínimos. Por consiguiente, son insignificantes y no pueden causar perjuicio a la industria de la UE. El hecho de que los precios de venta medios de Serbia durante el período de investigación fueran sensiblemente más altos que los precios medios de venta de los otros cuatro países afectados es otro indicio de que este bajo volumen de las importaciones no puede causar perjuicio a la industria de la Unión.
 - En segundo lugar, en relación con la cuota de mercado superior al 1 %, es decir, un 1,04 %, en cualquier caso, el umbral establecido por el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base es la consideración de insignificante. La elección del término «insignificante» implica que la Comisión disfruta de un cierto nivel de discrecionalidad en su análisis de los volúmenes de importación al evaluar la acumulación. En este caso concreto, como se expone en el considerando 234, se consideró que la diferencia del 0,04 % era, en términos absolutos y relativos, irrelevante.
 - Por último, en relación con el riesgo de elusión, la Comisión observó que los volúmenes de producción reales y la capacidad de producción del único productor exportador serbio se comunicaron a los servicios de la Comisión. Por tanto, la Comisión prestará especial atención a este riesgo de elusión mediante un estrecho seguimiento de los indicios de un cambio en las características del comercio que sugieran una posible elusión con origen en Serbia. Por otra parte, aunque con menos importancia, el principal productor exportador serbio declaró que su principal estrategia es responder a la demanda interna y las necesidades regionales de los países de los Balcanes Occidentales.

- (249) Además, dos productores exportadores brasileños incluidos en la muestra alegaron que la evaluación acumulativa de las importaciones procedentes de Brasil y aquellas procedentes de Irán, Rusia y Ucrania no estaba justificada por las razones recogidas en los dos considerandos siguientes.
- (250) Uno de ellos alegó que más de un tercio de las importaciones procedentes de Brasil no estaban en competencia con productos procedentes de Irán, Rusia y Ucrania, lo que demuestra que los canales de venta de las importaciones procedentes de Brasil eran diferentes de los de Irán, Rusia y Ucrania. Este productor exportador alegó además que, al igual que en Serbia, los precios brasileños eran sensiblemente más altos que los precios medios de Irán, Rusia y Ucrania y que los productores exportadores brasileños eran también seguidores de precios, más que encargados de fijarlos. Por último, alegó que ninguno de los productores brasileños subcotizó los precios de la industria de la Unión.
- (251) El otro productor exportador brasileño alegó que tal evaluación acumulativa era inadecuada debido a los insignificantes volúmenes de importación brasileños (como fue el caso de Serbia) y la diferencia en las condiciones de competencia. A este respecto, por lo que respecta a los volúmenes insignificantes, el productor exportador brasileño alegó que la cuota de mercado de Brasil solo superó el umbral del 1 % a partir de 2015 y se situó en un 1,79 % durante el período de investigación. Además, el volumen de sus importaciones era demasiado reducido como para contribuir al perjuicio y, por lo tanto, era irrelevante. En cuanto a las condiciones diferentes de competencia, se refirió al hecho de que casi un 60 % de las importaciones del producto afectado procedentes de Brasil durante el período de investigación eran ventas o transferencias a empresas europeas, que no entran en competencia directa con los productos destinados al mercado libre y, por lo tanto, se enfrentan a condiciones de competencia distintas. Por otra parte, rechazó la afirmación de la Comisión en el documento informativo de que las importaciones procedentes de Brasil y el producto similar de la Unión sean intercambiables. Alegó, en este contexto, que los productores exportadores brasileños exportan principalmente tipos de PLC comerciales, que tienen diferentes características físicas, químicas y técnicas, así como usos finales diferentes a los de los productos vendidos por la industria de la Unión, que son principalmente tipos de PLC de alta calidad. Además, cuestionó que los productores exportadores brasileños utilizasen canales de venta similares a los de los productores exportadores de los demás países afectados. Según su argumentación, esos productores suelen vender directamente a clientes independientes en el mercado libre de la Unión, a diferencia de la mayoría de las importaciones procedentes de Brasil. Por último, hizo observaciones sobre los precios que eran similares a las presentadas por el otro productor exportador brasileño.
- (252) La Comisión rechazó las alegaciones de los dos productores exportadores brasileños incluidas en la muestra como se indica a continuación.
- (253) En primer lugar, la Comisión tomó en consideración, a efectos de la definición de consumo, la totalidad de las importaciones brasileñas, con independencia de que incluyeran los suministros intragrupo. Esto se hizo así porque, en ausencia de dichas importaciones, es muy probable que las empresas hubieran adquirido el PLC de otras fuentes disponibles en el mercado libre de la Unión, incluido el producto similar producido por la industria de la Unión.
- (254) En segundo lugar, los canales de venta procedentes de Brasil no son, para una parte de sus ventas, diferentes de los de Irán, Rusia y Ucrania. Todos los productores exportadores que cooperaron de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania utilizan canales de venta similares, ya sea vendiendo directamente o bien a través de un comerciante/importador vinculado, situado dentro o fuera de la Unión. Además, en cuanto al argumento de que el 60 % de las importaciones del producto afectado procedentes de Brasil durante el período de investigación eran ventas o transferencias a empresas europeas, que no entran en competencia directa con los productos destinados al mercado libre y, por lo tanto, se enfrentan a condiciones de competencia distintas, conviene observar lo siguiente. Parte de las importaciones del producto afectado procedentes de los productores exportadores rusos eran también ventas a empresas europeas vinculadas, de las que una parte a su vez era transformada ulteriormente por las empresas europeas. Por consiguiente, estos productores exportadores se enfrentan a las mismas condiciones de competencia.
- (255) En tercer lugar, como figura en el cuadro 4, la Comisión reconoció que los precios brasileños son más elevados que los precios medios de Irán, Rusia y Ucrania. No obstante, el cuadro 4 también mostró que los precios brasileños fueron constantemente inferiores a los precios de importación serbios durante el período considerado, es decir, en los años 2013, 2014, 2015 y el período de investigación.
- (256) En cuarto lugar, respecto a la alegación de que los productores exportadores brasileños son más bien seguidores de precios que encargados de fijarlos, el precio del productor exportador serbio fue evaluado en combinación con sus volúmenes insignificantes. Así pues, no puede llegarse a la misma conclusión en relación con Brasil.
- (257) En quinto lugar, por lo que respecta a los volúmenes, según el cuadro 3, las importaciones brasileñas ascendieron a 608 541 toneladas durante el período de investigación, en comparación con 354 145 toneladas de importaciones serbias. En consecuencia, los volúmenes brasileños de importación de PLC fueron más de un 70 % más altos que los de Serbia, y representaron una cuota de mercado del 1,79 %, frente al 1,04 % de Serbia. En consecuencia, esas importaciones no se consideran insignificantes.

- (258) Por último, en cuanto a la alegación relativa a la diferencia en la gama de productos de los productores exportadores brasileños, sus productos se encontraban claramente en competencia directa con los productos de la Unión y los de otros productores exportadores. Contrariamente a la alegación del productor exportador, la investigación mostró que todos los tipos del producto afectado, incluidos los tipos vendidos por los productores exportadores brasileños, eran también fabricados y vendidos por los productores de la Unión. A este respecto, la Comisión observó que más del 99,9 % de todos los tipos de producto vendidos por los tres productores exportadores brasileños también eran vendidos por los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación. Además, una evaluación acumulativa se realiza sobre una base nacional con respecto a todo el ámbito del producto afectado, y no tanto teniendo en cuenta solo algunos tipos del producto afectado.
- (259) Tras la comunicación final, el productor exportador brasileño CSN reiteró que los canales de venta y los precios de las importaciones procedentes de Brasil son sustancialmente diferentes de los de las importaciones procedentes de Irán, Rusia y Ucrania. Con respecto a los canales de venta, señaló que su filial Lusosider no es ni un comerciante, ni un importador, sino un mero usuario de PLC. Alegó, en particular, que la situación de NLMK Europa no era la misma que la situación de Lusosider. También mencionó que Lusosider no podía acceder fácilmente a PLC vendido en el mercado de la Unión. En cuanto a los precios de importación, señaló que los precios de las importaciones procedentes de Brasil siguen la misma tendencia al alza que los precios de las importaciones procedentes de Serbia.
- (260) La Comisión rechazó estas pretensiones como infundadas: En lo que respecta a los canales de ventas, había otras filiales rusas situadas en Letonia y en Polonia con una empresa matriz rusa distinta de NLMK que utilizaban y transformaban parcialmente en cierta medida, durante el período de investigación, los PLC adquiridos a su empresa matriz rusa. Además, a pesar de la alegación de que Lusosider no tenía fácil acceso a PLC vendido en el mercado de la Unión, la Comisión fue informada durante una audiencia de que Lusosider se abastecía durante el período de investigación a partir de otras fuentes, como Taiwán, Turquía y Rusia. Por otra parte, la Comisión no dispone de elementos en el expediente de que los productores de la Unión no quieran suministrar a Lusosider, ni tampoco Lusosider aportó tales pruebas. Además, en relación con los precios, la Comisión recordó que los precios brasileños fueron constantemente inferiores a los precios de importación serbios durante el período considerado, es decir, en los años 2013, 2014, 2015 y el período de investigación (véase el considerando 235). Por tanto, la Comisión no aceptó la solicitud del productor exportador brasileño de que las importaciones procedentes de Brasil no se evaluaran acumulativamente con las importaciones procedentes de los otros tres países.
- (261) Por ello, la Comisión llegó a la conclusión de que todos los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, se cumplen para los otros cuatro países y, por tanto, las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania se examinaron de forma acumulativa a efectos de la determinación del perjuicio.

4.3.2. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania

- (262) Las importaciones en la Unión procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania evolucionaron como sigue:

Cuadro 5

Volumen de las importaciones (toneladas) y cuota de mercado

	2013	2014	2015	PI
BRASIL				
Volumen de las importaciones procedentes de Brasil	41 895	108 973	580 525	608 541
Índice (2013 = 100)	100	260	1 386	1 453
Cuota de mercado de Brasil	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
Índice (2013 = 100)	100	253	1 273	1 382
IRÁN				
Volumen de las importaciones procedentes de Irán	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Índice (2013 = 100)	100	421	811	901

	2013	2014	2015	PI
Cuota de mercado de Irán	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
Índice (2013 = 100)	100	410	745	857
RUSIA				
Volumen de las importaciones procedentes de Rusia	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Índice (2013 = 100)	100	103	129	109
Cuota de mercado de Rusia	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
Índice (2013 = 100)	100	101	118	104
UCRANIA				
Volumen de las importaciones procedentes de Ucrania	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Índice (2013 = 100)	100	104	120	119
Cuota de mercado de Ucrania	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
Índice (2013 = 100)	100	101	110	113
PAÍSES AFECTADOS				
Volumen de las importaciones procedentes de los países afectados	2 406 816	2 952 091	4 394 970	4 266 880
Índice (2013 = 100)	100	123	183	177
Cuota de mercado de los países afectados	7,45 %	8,91 %	12,50 %	12,57 %
Índice (2013 = 100)	100	120	168	169

Fuente: Eurostat. Las cuotas de mercado se determinaron comparando los volúmenes de importación con el consumo en el mercado libre de la Unión, tal como se indica en el cuadro 2.

- (263) El cuadro anterior pone de manifiesto que las importaciones procedentes de los países afectados, en términos absolutos, aumentaron de manera significativa durante el período considerado. Paralelamente, la cuota de mercado total de sus importaciones en la Unión aumentó en casi 5 puntos porcentuales (del 7,45 % en 2013 al 12,57 %, con un aumento del 69 %) durante el período considerado.

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

- (264) La Comisión estableció los precios de las importaciones a partir de los datos de Eurostat. El precio medio ponderado de las importaciones en la Unión procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania evolucionaron como sigue:

Cuadro 6

Precios de importación (EUR/tonelada)

	2013	2014	2015	PI
BRASIL				
Precio medio de las importaciones brasileñas objeto de dumping	461	433	386	346
Índice (2013 = 100)	100	94	84	75

	2013	2014	2015	PI
IRÁN				
Precio medio de las importaciones iraníes objeto de dumping	454	415	369	316
Índice (2013 = 100)	100	91	81	70
RUSIA				
Precio medio de las importaciones rusas objeto de dumping	448	431	387	324
Índice (2013 = 100)	100	96	86	72
UCRANIA				
Precio medio de las importaciones ucranianas objeto de dumping	429	415	370	319
Índice (2013 = 100)	100	97	86	74
PAÍSES AFECTADOS				
Precio medio de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados	442	423	378	323
Índice (2013 = 100)	100	96	86	73
Fuente: Eurostat.				

- (265) Los precios medios de las importaciones desde los países afectados cayeron de 442 EUR/t en 2013 a 323 EUR/t durante el período de investigación. Durante el período considerado, el descenso del precio unitario medio de las importaciones objeto de dumping fue del 27 %.
- (266) La Comisión evaluó la subcotización de los precios durante el período de investigación comparando:
- los precios de venta medios ponderados por tipo de producto cobrados por los seis productores de la Unión a clientes no vinculados en el mercado libre de la Unión, ajustados al precio franco fábrica; y
 - los precios medios ponderados correspondientes al nivel del precio cif en la frontera de la Unión por tipo de producto de las importaciones procedentes de los productores cooperantes del país afectado al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, con los ajustes apropiados respecto a los costes posteriores a la importación.
- (267) 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. Los principales ajustes relacionados con los gastos de entrega (que oscilan entre un 3,4 y un 8,9 % por productor de la Unión incluido en la muestra), los costes de créditos (entre un 0,1 % y un 0,4 %) y los descuentos (entre un 0,1 y un 2 %).
- (268) Como se menciona en el considerando 16, solo un importador no vinculado respondió al cuestionario. Sobre la base de las pruebas recogidas durante la inspección a este importador no vinculado, se añadió un coste posterior a la importación de 7 EUR/t.

- (269) Sobre la base de lo expuesto, se constató las importaciones objeto de dumping procedentes de la mayoría de los productores exportadores afectados incluidos en la muestra se hacían a precios inferiores a los de la industria de la Unión en una banda comprendida entre el 8,45 % y el 17,74 %, como puede verse en el cuadro que figura a continuación. No se comprobó que existiera subcotización para todas las empresas brasileñas.

Cuadro 7

Márgenes de subcotización

País	Empresa	Margen de subcotización
Brasil	ArcelorMittal Brasil SA y Aperam Inox América do Sul SA.	- 3,30 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	- 6,95 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA.	- 0,12 %
Irán	Mobarakeh Steel Company	8,45 %
Rusia	Novolipetsk Steel	8,87 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	14,0 %
	PAO Severstal	17,74 %
Ucrania	Metinvest Group	8,45 %

- (270) Después de la comunicación del documento informativo, el denunciante y el productor exportador iraní señalaron que la información proporcionada en el documento informativo y en uno de sus anexos eran incoherentes. Mientras que el documento afirmaba que no se constató subcotización para la empresa iraní, un anexo específico mostraba un margen de subcotización del 8,45 % para la empresa iraní.
- (271) En respuesta a estas observaciones, la Comisión confirmó que la exposición del documento informativo hace referencia erróneamente a la empresa iraní y que el margen de subcotización establecido en el anexo es correcto.
- (272) Tras la comunicación final, el productor exportador brasileño Usiminas alegó que el artículo 3, apartados 2 y 3, del Reglamento de base exige a la Comisión que lleve a cabo un análisis adecuado del efecto sobre los precios de las importaciones objeto de dumping, y que reflexione sobre si se ha producido una importante subcotización de los precios. Dicho análisis no debe limitarse a una simple comparación matemática, sino que debe incluir una evaluación dinámica de cómo afectan la evolución y las tendencias de los precios a la relación entre los precios de las importaciones objeto de dumping y los precios de nacionales de productos similares durante el período.
- (273) La Comisión rechazó esta alegación: En primer lugar, estableció la media ponderada de los precios de venta unitarios de los productores de la Unión en el cuadro que sigue al considerando 295. Posteriormente, como se indica en el considerando 297, la Comisión señaló que los productores de la Unión tuvieron que seguir una espiral de precios a la baja y reducir significativamente sus precios de venta, en particular en 2015 y durante el período de investigación. Dado que el producto afectado es un producto básico, los productores de la Unión tuvieron que seguir la espiral de precios a la baja. En el considerando 387 pueden hallarse observaciones similares de la Comisión. Por otra parte, también se remite a su análisis de los demás factores, que, combinados o por separado, no podían romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping. (véase el considerando 390). Por consiguiente, el análisis de la Comisión no se limitaba a una simple comparación matemática. Por último, pero no menos importante, ni el productor exportador brasileño justificó ni entiende la Comisión por qué el análisis adicional haría que el análisis de la subcotización fuera más significativo, dado el tipo de mercancía del producto afectado.

4.4. Situación económica de la industria de la Unión

4.4.1. Consideraciones generales

- (274) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión se incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.
- (275) Para evaluar los indicadores macroeconómicos (producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, existencias, crecimiento, cuota de mercado, empleo, productividad y magnitud de los márgenes de dumping), se consideró la producción de toda la industria de la Unión. La evaluación se basó en la información facilitada por el denunciante, que fue luego cotejada con los datos aportados por los productores de la Unión y las estadísticas oficiales disponibles (Eurostat).
- (276) Para estudiar los indicadores microeconómicos (precios de venta, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones, capacidad de reunir capital, salarios y costes de producción), se analizó a los productores de la Unión que formaban parte de la muestra. La evaluación se basó en su información, debidamente verificada.
- (277) Para ofrecer una visión de la industria de la Unión tan completa como fuera posible, la Comisión obtuvo datos correspondientes al conjunto de la producción del producto afectado y determinó si la producción se destinaba a un uso cautivo o al mercado libre. Para algunos indicadores de perjuicio de la industria de la Unión, la Comisión estudió por separado los datos relativos al mercado libre y al cautivo, e hizo un análisis comparativo. Estos factores son: las ventas, la cuota de mercado, los precios unitarios, el coste unitario, la rentabilidad y el flujo de caja. No obstante, otros indicadores económicos solo podrían examinarse de manera significativa con referencia a la actividad en su conjunto, incluido el uso cautivo de la industria de la Unión. Estos factores son: la producción, la capacidad, la utilización de la capacidad, las inversiones, el rendimiento de las inversiones, el empleo, la productividad, las existencias y los costes laborales. Para estos factores, la Comisión solo puede realizar una evaluación significativa en relación con la totalidad de la actividad de la industria de la Unión. Este análisis está en consonancia con la jurisprudencia de los tribunales de la Unión y de la OMC ⁽¹⁾.

4.4.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (278) 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:

Cuadro 8

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2013	2014	2015	PI
Volumen de producción (toneladas)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 472
Índice (2013 = 100)	100	101	100	98
Capacidad de producción (toneladas)	100 667 836	100 040 917	98 093 841	98 162 252
Índice (2013 = 100)	100	99	97	98
Utilización de la capacidad	74,1 %	75,5 %	76,2 %	74,3 %

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario

⁽¹⁾ Tribunal de Justicia de la Unión Europea, asunto C-315/90, Gimelec/Comisión (EU:C:1991:447), apartados 16 a 29; informe del Órgano de Apelación de la OMC de 24.7.2001 (WT/DS184/AB/R), apartados 181 a 215.

- (279) Durante el período considerado, el volumen de producción de la industria de la Unión disminuyó ligeramente en alrededor de 1,7 millones de toneladas (- 2 %).
- (280) Las cifras sobre capacidad que se han indicado se refieren a la capacidad técnica, lo cual implica que se han tenido en cuenta los ajustes, que se consideran usuales en la industria, relacionados con el tiempo de preparación, el mantenimiento, los cuellos de botella y otras paralizaciones normales. La capacidad de producción disminuyó durante el período considerado debido a la reducción de cierta capacidad de producción, principalmente en Bélgica e Italia.
- (281) El índice de utilización de la capacidad permaneció relativamente estable durante el período considerado, entre el 74,1 % y el 76,2 %.

4.4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (282) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión en el mercado libre evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 9

Volumen de ventas y cuota de mercado (mercado libre)

	2013	2014	2015	PI
Volumen de ventas (toneladas)	27 468 243	27 910 748	27 327 906	26 027 000
Índice (2013 = 100)	100	102	99	95
Cuota de mercado	85,1 %	84,2 %	77,7 %	76,7 %
Índice (2013 = 100)	100	99	91	90

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario y Eurostat

- (283) El volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre de la Unión descendió un 5 % durante el período considerado, es decir, entre 27,5 y 26 millones de toneladas.
- (284) Durante el período considerado, la cuota de mercado de la industria de la Unión en cuanto a consumo de la Unión se redujo en más de 8 puntos porcentuales, pasando del 85,1 al 76,7 %. La disminución del volumen de ventas en el mercado libre de la Unión y la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión coincidieron en el tiempo con un aumento del consumo en el mercado libre de la Unión, que es un indicador del deterioro de la posición competitiva de los productores de acero de la Unión.
- (285) En lo que atañe al mercado cautivo dentro de la Unión, el volumen cautivo y la cuota de mercado evolucionaron durante el período considerado como se indica a continuación:

Cuadro 10

Volumen cautivo en el mercado de la Unión y cuota de mercado

	2013	2014	2015	PI
Volumen cautivo en el mercado de la Unión (toneladas)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Índice (2013 = 100)	100	101	100	100
Producción total de la industria de la Unión (toneladas)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 471
% de volumen cautivo respecto a la producción total	56,9 %	56,8 %	56,6 %	58,2 %

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario y Eurostat

- (286) El volumen cautivo de la industria de la Unión en el mercado de la Unión (compuesto por las transferencias cautivas y las ventas cautivas en el mercado de la Unión), en términos absolutos, siguió siendo relativamente estable durante el período considerado.
- (287) La proporción de uso cautivo (expresada como porcentaje de la producción total) de la industria de la Unión aumentó ligeramente durante el período considerado, pasando del 56,9 % en 2013 al 58,2 % durante el período de investigación.

4.4.2.3. Empleo y productividad

- (288) Se calculó el empleo tomando únicamente a los empleados que trabajan directamente en relación con el producto similar en las distintas acerías de los productores de la Unión. Este método proporcionó datos exactos que son relativamente fáciles de determinar.
- (289) Durante el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron del siguiente modo:

Cuadro 11

Empleo y productividad

	2013	2014	2015	PI
Número de empleados (empleo a tiempo completo/empleado)	18 632	17 739	17 829	17 722
Índice (2013 = 100)	100	95	96	95
Productividad (toneladas/empleado)	4 003	4 257	4 191	4 115
Índice (2013 = 100)	100	106	105	103

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario

- (290) El nivel de empleo de la industria de la Unión se redujo durante el período considerado. La Comisión estableció durante la investigación que esta disminución se debió a la necesidad de reducir los costes de producción y de ganar en eficiencia a la vista de la creciente competencia derivada de las importaciones objeto de dumping en el mercado. De ello se derivó una reducción de un 5 % de la mano de obra durante el período considerado, sin tomar en consideración los empleos indirectos. Como consecuencia de ello y a pesar del volumen de producción en ligero descenso (- 2 %) a lo largo del período considerado, la productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida como producción por persona empleada por año, aumentó un + 3 %. Este hecho pone de relieve que la industria de la Unión estaba intentando adaptarse a los cambios en las condiciones de mercado con el fin de mantenerse competitiva.

4.4.2.4. Existencias

- (291) Durante el período considerado, los niveles de existencias de los productores de la Unión evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 12

Existencias

	2013	2014	2015	PI
Existencias al cierre (toneladas)	2 646 989	2 653 224	2 798 420	2 469 667
Índice (2013 = 100))	100	100	106	93
Existencias al cierre en porcentaje de la producción (%)	3,55 %	3,51 %	3,75 %	3,39 %
Índice (2013 = 100)	100	99	106	95

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario

- (292) La industria de la Unión produce la mayoría de los tipos del producto similar a partir de pedidos concretos de los usuarios. Por tanto, en el caso de dicha industria las existencias no se consideraron un indicador de perjuicio importante. Esto se ve confirmado igualmente por el análisis de la evolución de las existencias al cierre como porcentaje de la producción. Como puede observarse más arriba, este indicador se mantuvo relativamente estable en torno a entre un 3,4 y un 3,7 % del volumen de producción.

4.4.2.5. Magnitud del margen de dumping

- (293) Todos los márgenes de dumping de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania se situaban muy por encima del nivel mínimo. El impacto que tuvo la cuantía de los elevados márgenes de dumping reales sobre la industria de la Unión no fue insignificante, dado el volumen y los precios de las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania.

4.4.2.6. Crecimiento

- (294) El consumo de la Unión (en el mercado libre) aumentó aproximadamente un 5 % durante el período considerado, mientras que el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre de la Unión descendió en torno a un 5 %. Por tanto, la industria de la Unión perdió cuota de mercado, a diferencia de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, que aumentó de manera significativa durante el período considerado.

4.4.3. Indicadores microeconómicos

4.4.3.1. Precios y factores que inciden en los precios

- (295) La media ponderada de los precios de venta unitarios de los productores de la Unión en el mercado libre de esta evolucionó en el período considerado tal como se indica a continuación:

Cuadro 13

Precios de venta en el mercado libre de la Unión

	2013	2014	2015	PI
Precio de venta (EUR/tonelada)	498	471	427	383
Índice (2013 = 100)	100	95	86	77
Coste unitario de producción (EUR/tonelada)	511	469	431	413
Índice (2013 = 100)	100	92	84	81

Fuente: Respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra

- (296) El cuadro anterior muestra la evolución del precio de venta unitario en el mercado libre de la Unión, en comparación con el coste de producción correspondiente. Los precios de venta fueron, por término medio, inferiores al coste unitario de producción, salvo en el año 2014, año en que el mercado de la Unión empezó a repuntar y las cuotas de mercado de las importaciones de los otros cuatro países afectados fueron inferiores a las del período de investigación.
- (297) En general, el coste de producción siguió siendo superior a la disminución de los precios de venta, con la excepción de 2014. Para limitar las pérdidas de cuota de mercado y debido a que el producto afectado es un producto básico, los productores de la Unión tuvieron que seguir la espiral de precios a la baja y redujeron significativamente sus precios de venta, en particular en 2015 y durante el período de investigación. Dado que el producto afectado es un producto básico, los productores de la Unión tuvieron que seguir la espiral de precios a la baja.
- (298) Entre los productores incluidos en la muestra, determinados productos planos laminados en caliente, de hierro, de acero sin alea o de los demás aceros aleados, para el consumo cautivo se transfirieron o se vendieron a precios de transferencia para su transformación ulterior aplicando diferentes políticas de precios (esencialmente, al coste para las transferencias cautivas, y a precios de transferencia para las ventas cautivas). Por tanto, de la evolución de los precios de los productos para uso cautivo no puede extraerse ninguna conclusión significativa.

4.4.3.2. Costes laborales

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

Cuadro 14

Costes laborales medios por empleado

	2013	2014	2015	PI
Costes laborales medios por empleado (EUR)	63 374	66 039	66 023	67 045
Índice (2013 = 100)	100	104	104	106

Fuente: Respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra

- (300) Durante el período considerado, el salario medio por empleado aumentó un 4 %.

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

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

Cuadro 15

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

	2013	2014	2015	PI
Rentabilidad de las ventas en el mercado libre de la Unión (en % del volumen de negocio)	- 2,7 %	0,4 %	- 0,8 %	- 7,8 %
Flujo de caja (miles EUR)	139 285	221 982	122 723	- 79 661
Índice (2013 = 100)	100	159	88	- 57
Inversiones (miles EUR)	256 013	289 582	291 771	268 839
Índice (2013 = 100)	100	113	114	105
Rendimiento de las inversiones	- 3,5 %	0,5 %	- 1,0 %	- 8,5 %

Fuente: Respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra

- (302) La Comisión determinó la rentabilidad de los productores de la Unión expresando las pérdidas netas antes de impuestos derivadas de las ventas del producto similar en el mercado libre de la Unión como porcentaje del volumen de negocio de estas ventas.
- (303) La rentabilidad evolucionó negativamente durante el período considerado: se registraron pérdidas durante todos los períodos, con la excepción de 2014. Aunque las pérdidas de 2013 estuvieron relacionadas parcialmente con las consecuencias de la crisis de la deuda de la zona del euro, los productores de acero de la Unión pudieron recuperarse parcialmente en 2014 y en el primer semestre de 2015. Como se muestra en el cuadro del considerando 295, el precio de venta unitario descendió un 23 % durante el período considerado, debido a la fuerte presión sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping a partir del segundo semestre de 2015. Esto condujo a una pérdida significativa de un 7,8 % durante el período de investigación, que es el peor resultado durante el período considerado.
- (304) El flujo de caja neto representa la capacidad de los productores de la Unión para autofinanciar sus actividades. El flujo de caja neto mostró una tendencia descendente similar a la de la rentabilidad y pasó a ser negativo, a niveles inviábiles.

- (305) A pesar de las pérdidas sufridas durante el período considerado, las inversiones (incluida la sustitución de determinados activos de producción) se mantuvieron por encima de los 240 millones EUR en todos los años del período considerado. Sin embargo, las inversiones se situaron a un nivel relativamente bajo durante todo el período, ya que la capacidad para reunir capital se vio afectada por las pérdidas habidas durante el período considerado (además de los reducidos beneficios obtenidos en 2014).
- (306) El rendimiento de las inversiones es el beneficio (o las pérdidas) expresado en porcentaje del valor contable neto de las inversiones. Debido a las pérdidas soportadas, el rendimiento de las inversiones fue negativo durante el período considerado, con excepción de 2014.

4.4.3.4. Observaciones sobre los indicadores microeconómicos

- (307) Tras la comunicación del documento informativo, los productores exportadores rusos, MMK Group y Severstal Group y el Ministerio ruso de Desarrollo Económico sostuvieron que la Comisión no abordó adecuadamente el factor del mercado cautivo en su análisis de los indicadores microeconómicos. Los productores exportadores rusos señalaron que la Comisión analizó los indicadores microeconómicos únicamente para el mercado libre, que es solo un pequeño segmento del mercado, es decir, representa solo entre un 41,8 % y un 43,1 % de la producción de la Unión del producto afectado. Alegaron que un análisis de los indicadores microeconómicos que solo tenga en cuenta el libre mercado de la Unión probablemente mostraría una imagen más negativa que uno relativo a todo el mercado de la UE del producto similar. A este respecto, se refirieron a las conclusiones del Órgano de Apelación de la OMC en *United States — Anti-Dumping Measures on Certain Hot-Rolled Steel Products from Japan* ⁽¹⁾, que, en su opinión, exige que un examen objetivo de los indicadores microeconómicos incluya tanto el mercado libre como el mercado cautivo.
- (308) La Comisión rechazó la alegación de que no hubiera llevado a cabo un examen equilibrado y objetivo de los indicadores microeconómicos que incluyera el mercado cautivo y el libre.
- (309) En primer lugar, explicó en el considerando 277 su metodología, indicando cómo y cuándo distinguió entre datos relacionados con el mercado libre y cautivo.
- (310) En segundo lugar, la afirmación de que la Comisión no actuó en consonancia con el informe del Órgano de Apelación de la OMC no es correcta. La Comisión no desdeñó el mercado cautivo para el análisis. En efecto, presentó cifras del mercado cautivo y lo tomó en consideración en su análisis cuando fue procedente (véanse, a este respecto, los considerandos 224 a 225 y los considerandos 285 a 287).
- (311) En tercer lugar, en este caso concreto, la mayoría del mercado cautivo consistió en transferencias cautivas (casi el 87 % durante el período de investigación), como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 16

Desglose entre transferencias cautivas y ventas cautivas

	2013	2014	2015	PI
Transferencias cautivas (toneladas)	35 884 971	36 155 050	35 865 270	36 787 755
Ventas cautivas (toneladas)	6 533 091	6 732 125	6 405 801	5 667 111
Volumen cautivo en el mercado de la Unión (toneladas)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866

- (312) Tales transferencias internas no entran en el mercado libre, debido a que el producto es utilizado por un productor integrado para un posterior procesamiento, transformación o montaje en un proceso integrado. Estas transferencias internas se caracterizan por el hecho de que no se extienden facturas comerciales, y que el usuario/productor integrado no es una entidad jurídica independiente, contrariamente a las ventas cautivas. Como consecuencia de ello, los precios de venta para estas transferencias cautivas no existen.

⁽¹⁾ WT/DS184/AB/R, de 24 de julio de 2001, página 69, apartado 204.

- (313) Por otra parte, es muy difícil determinar la rentabilidad o el rendimiento de la inversión para estas transferencias cautivas, ya que los tipos de producto (cuando se transfieren de forma cautiva) se siguen procesando a nivel interno y en diferentes productos siderúrgicos derivados, sin emisión de facturas de venta (lo que es esencial para determinar los ingresos y uno de los elementos cruciales para poder determinar un beneficio).
- (314) No obstante, como se ha indicado en el considerando 41, los distintos tipos de PLC son la materia prima para la producción de diversos productos transformados de valor añadido en la transformación ulterior, empezando por los productos de acero planos y revestidos laminados en frío ⁽¹⁾. A este respecto, el Reglamento provisional sobre los productos planos de acero laminados en frío originarios de la República Popular China y la Federación de Rusia estableció que la situación de la industria de la Unión «en el mercado libre se deterioró de manera significativa en dicho período cuando las pérdidas comenzaron a acumularse a partir de 2012. De hecho, los volúmenes de ventas en el mercado libre de la Unión descendieron un 14 % y los precios unitarios de venta cayeron un 19 %, mientras que el coste de producción solo se redujo un 16 %. Por otra parte, la industria de la Unión perdió cuota de mercado a favor de las importaciones procedentes de los países afectados y tuvo que reducir sus inversiones a la luz de un rendimiento de estas continuamente negativo ⁽²⁾». La conclusión de este considerando se vio confirmada en la fase definitiva ⁽³⁾ y sigue teniendo vigencia. El período de investigación del caso de los productos planos de acero laminados en frío ⁽⁴⁾ era anterior al período de investigación del caso actual. No obstante, incluso con un período de investigación diferente, los indicadores anteriores muestran, al igual que en el mercado libre, una imagen negativa para los productos planos de acero laminados en frío, esto es, el primer mercado descendente para el que se utilizan las transferencias y ventas cautivas de PLC.
- (315) En consecuencia, sobre la base de los argumentos anteriores, la Comisión rechazó las alegaciones de los productores exportadores rusos y del Ministerio ruso de Desarrollo Económico, y confirma que ha actuado con la diligencia debida y se ha asegurado de que los dos mercados fueron debidamente examinados.

4.4.4. Conclusión sobre el perjuicio importante

- (316) A pesar de las actuaciones concretas de la industria de la Unión para mejorar la eficiencia reduciendo los costes (como la reducción de las horas de trabajo semanales) y manteniendo un control riguroso de los costes de producción durante el período considerado, la situación económica de la industria de la Unión se deterioró notablemente: las pérdidas pasaron del - 2,7 % en 2013 al - 7,8 % durante el período de investigación. Como consecuencia de ello, las pérdidas se acumularon durante el período considerado, con la excepción del año 2014.
- (317) Por otra parte, a pesar de un aumento del 5 % en el consumo de la Unión en el mercado libre, los volúmenes de ventas de la industria de la Unión disminuyeron un 5 %, los precios de venta unitarios descendieron en más de un 20 % y la producción se redujo en un 2 %. Además, el empleo se contrajo un 5 %. Por consiguiente, otros indicadores de perjuicio también evolucionaron negativamente.
- (318) Las consecuencias de la crisis de la deuda de la zona del euro en 2013 afectaron negativamente a la rentabilidad en 2013, tras lo cual se produjo una recuperación moderada en 2014. Posteriormente, en las circunstancias particulares del presente caso, los productores de la Unión vendieron el producto afectado, principalmente a partir del segundo semestre de 2015, a precios inferiores a los costes para mantener su cuota de mercado. Todos los productores exportadores de los cuatro países afectados vendían a precios objeto de dumping y en la mayoría de los casos sus precios fueron inferiores a los precios de los productores de acero de la Unión, ejerciendo así una presión significativa sobre los precios de venta de la industria de la Unión.
- (319) A causa de las pérdidas sufridas durante el período considerado a consecuencia de los factores que se han descrito, otros indicadores como el flujo de caja y el rendimiento de las inversiones siguieron la misma tendencia a la baja que el indicador de la rentabilidad.
- (320) Se informó a las partes interesadas, con la comunicación del documento informativo, de que la Comisión concluyó que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante en el sentido del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, y se les ofreció la oportunidad de presentar observaciones.

⁽¹⁾ El proceso de laminado en frío consiste en pasar una chapa o fleje (que previamente se haya laminado y decapado en caliente) a través de rodillos en frío, es decir, por debajo de la temperatura de reblandecimiento del metal.

⁽²⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2016/181 de la Comisión, de 10 de febrero de 2016, que impone un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la República Popular China y de la Federación de Rusia (DO L 37 de 12.2.2016, p. 25, considerando 153).

⁽³⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1328 de la Comisión, de 29 de julio de 2016, por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto sobre las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la República Popular China y de la Federación de Rusia (DO L 210 de 4.8.2016, p. 15, considerando 117).

⁽⁴⁾ Dicho período fue del 1 de abril de 2014 al 31 de marzo de 2015, a diferencia del período de investigación contemplado en el presente caso (véase el considerando 19).

- (321) Los productores exportadores rusos (MMK Group y Severstal Group) y el Ministerio ruso de Desarrollo Económico alegaron que la Comisión no podía haber constatado un perjuicio importante en este procedimiento, dado que el procedimiento de China ⁽¹⁾ se refería exactamente al mismo producto afectado y, prácticamente, a los mismos períodos para la evaluación de las tendencias del perjuicio y el nexo causal (hasta junio de 2016 e, incluso, septiembre de 2016). Por esta razón, alegaron que la estrecha relación entre ambos procedimientos llevaría a la necesidad de alinear las conclusiones sobre el perjuicio y la causalidad en ambos procedimientos.
- (322) El productor exportador brasileño Usiminas también cuestionó si la situación de la industria de la Unión podría haberse deteriorado, pasando de una situación en la que existía una amenaza de perjuicio a una situación de perjuicio importante, en solo seis meses, teniendo en cuenta que tanto el período de investigación del procedimiento chino como el presente procedimiento cubrían el segundo semestre de 2015. Por estas mismas razones, el Ministerio ruso de Desarrollo Económico pidió también a la Comisión que reconsiderase la determinación del perjuicio importante para la industria de la Unión en el presente procedimiento.
- (323) Por otra parte, Usiminas alegó que, de hecho, varios indicadores mostraban una tendencia estable o solo ligeramente negativa y que, por tanto, el perjuicio supuestamente sufrido por la industria de la Unión no podía considerarse importante. A este respecto, este productor exportador se refirió a la ligera disminución de la producción de la Unión, del volumen de ventas y del empleo. Además, este productor exportador alegó que el descenso de la cuota de mercado, a pesar de que ser algo mayor, no era tan importante, teniendo en cuenta que la industria de la Unión mantuvo una cuota de mercado dominante del 76,7 % durante el período de investigación.
- (324) La Comisión reconoció que la presente investigación abarca exactamente el mismo producto afectado y el mismo producto similar que las investigaciones chinas.
- (325) Sin embargo, la presente investigación y las investigaciones chinas no cubren los mismos períodos pertinentes para la evaluación de las tendencias del perjuicio y el nexo causal. Para empezar, la actual investigación del dumping y el perjuicio abarca del 1 de julio de 2015 al 30 de junio de 2016, mientras que el examen de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio iba desde el 1 de enero de 2013 hasta el 30 de junio de 2016. En cuanto a las investigaciones chinas, la investigación del dumping, la subvención y el perjuicio abarcaron del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015, mientras que el examen de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio iba desde el 1 de enero de 2012 hasta el final de 2015. Si bien es cierto que existe un solapamiento de seis meses de los períodos de investigación de ambas investigaciones (del 1 de julio al 31 de diciembre de 2015), la determinación del dumping y del perjuicio se realizó sobre la base de un período de investigación y un período considerado que eran diferentes en la presente investigación y en las investigaciones sobre China, ya definidos en consonancia con las correspondientes disposiciones del Reglamento de base y comunicados en el anuncio de inicio. Esto se explicó claramente en el considerando 115 del Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649 de la Comisión ⁽²⁾ («el Reglamento definitivo sobre China»), que establece lo siguiente: «La Comisión no consideró posible, en el caso presente, adicionar las importaciones objeto de dumping fusionando ambas investigaciones. El concepto de importaciones “objeto simultáneamente de investigaciones antidumping”, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base, implica importaciones que sean objeto de la misma investigación, o bien importaciones sometidas a dos investigaciones conducidas simultáneamente y con los mismos PI, o cuyos PI se solapan en gran medida. En este caso, las dos investigaciones tienen distintos PI, que solo se solapan seis meses».
- (326) En el caso que nos ocupa, la Comisión tenía pruebas suficientes para iniciar un procedimiento sobre la base de la alegación de perjuicio real durante el período de investigación, especialmente debido a los precios muy bajos. Por el contrario, el caso chino es relativo a una amenaza de perjuicio que abarca un período de investigación que precede, en parte, al período de investigación del caso actual, que no solo se basa en la evolución de los precios y los volúmenes de las importaciones procedentes de China, sino también en el previsible futuro comportamiento de los productores exportadores chinos, especialmente dadas las capacidades excedentarias existentes.
- (327) La jurisprudencia exige que la Comisión lleve a cabo un análisis de atribución de los distintos factores. En el caso actual, las importaciones procedentes de los cuatro países han causado un perjuicio real a la industria de la Unión en el período de investigación de dicho caso.

⁽¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649 de la Comisión, de 5 de abril de 2017, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alea o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 92 de 6.4.2017, p. 68).

⁽²⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649 de la Comisión, de 5 de abril de 2017, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alea o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 92 de 6.4.2017, p. 68).

- (328) Al margen de ese perjuicio real, las importaciones procedentes de China constituyeron una amenaza suplementaria de perjuicio para la industria de la Unión. Por ello, dada la divergencia de los dos períodos de investigación y las constataciones de la investigación actual, la amenaza de perjuicio de China no puede romper el nexo causal en el caso presente.
- (329) La Comisión observó también que el método utilizado para calcular el margen de perjuicio, que se basa en la subcotización observada a partir de empresas de los cuatro países, incluye, por su propia concepción, cualquier atribución del perjuicio causado posiblemente por China a las importaciones procedentes de los cuatro países.
- (330) En cuanto a las dudas del productor brasileño sobre si la situación de la industria de la Unión se podría haber deteriorado para pasar de una situación en la que existía una amenaza de perjuicio a una situación en la que existe un perjuicio importante en solo seis meses, la Comisión comparó el período de investigación de los casos chinos con el período de investigación del presente caso y llegó a la conclusión de que, efectivamente, existía un deterioro de la situación de la industria de la Unión en ese período de seis meses. A este respecto, la Comisión se refiere, por ejemplo, a una nueva disminución de los volúmenes de producción, los volúmenes de ventas, el empleo y los precios de venta de los productores de la Unión y al empeoramiento de la situación financiera negativa (rentabilidad), como se muestra en el cuadro que figura a continuación.

Cuadro 17

Comparación de algunos de los principales indicadores macroeconómicos y microeconómicos entre el caso de China y los cinco países para sus respectivos períodos de investigación

	Considerandos	2015 (período de investigación del caso de China)	PI
Volúmenes de producción	(278)	74 718 189	72 920 472
Utilización de la capacidad	(278)	76,2 %	74,3 %
Volumen de ventas en el mercado libre	(282)	27 327 906	26 027 000
Cuota de mercado de los productores de la Unión en el mercado libre	(282)	77,7 %	76,7 %
Empleo	(289)	17 829	17 722
Precios de venta	(295)	427	383
Pérdidas sufridas por los productores de la Unión incluidos en la muestra	(301)	- 0,8 %	- 7,8 %

- (331) A propósito de la alegación de que, de hecho, varios indicadores mostraban una tendencia estable o solo ligeramente negativa y que, por tanto, el perjuicio supuestamente sufrido por la industria de la Unión no podía considerarse importante, la Comisión hace referencia a una continuación del deterioro de los principales indicadores de perjuicio, como se indica en los considerandos 316 a 319. La Comisión consideró que este deterioro era suficiente para calificar de perjuicio importante la situación de la industria de la Unión.
- (332) Tras la comunicación final, los productores exportadores rusos (MMK Group y Severstal Group) rebatieron la conclusión de la Comisión sobre perjuicio importante por los siguientes motivos:

— La industria de la Unión obtuvo un beneficio del 8,6 % en el período de enero a marzo de 2017 (véase el considerando 425;

- El 6 de abril de 2017, el Reglamento por el que se imponen derechos antidumping en la investigación sobre los productos planos de acero laminados en caliente procedentes de China ⁽¹⁾ estableció definitivamente la ausencia de perjuicio importante para la industria de la Unión para el producto afectado hasta el 31 de diciembre de 2015. Por otra parte, no había un perjuicio importante hasta el 1 de enero de 2016, y la rentabilidad de la industria de la Unión fue de nuevo del 2 % en el período del 1 de julio al 31 de diciembre de 2016 (véase también el considerando 425);
- El productor exportador brasileño Usiminas ⁽²⁾ hizo una observación similar, pues manifestó su deseo de indicar que la comparación ⁽³⁾ no explica si la situación de la industria de la Unión puede haberse deteriorado, pasando de una situación de amenaza de perjuicio a una situación de existencia de un perjuicio importante en *solo seis meses*.
- El ligero deterioro de los indicadores económicos entre 2015 y el PI (véase el cuadro bajo el considerando 330) no puede considerarse importante.

(333) La Comisión rechazó estos argumentos por las siguientes razones:

- Como se indica en el considerando 426, de conformidad con el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base, la conclusión sobre el perjuicio se estableció a partir de datos del PI verificados. Por otra parte, la recopilación y comprobación de los datos posteriores al PI se realizó en el marco del análisis del interés de la Unión. El cuadro del considerando 301 muestra las elevadas pérdidas a partir del año 2013 (excepto para el año 2014).

Incluso teniendo en cuenta datos post-PI, la industria de la Unión sigue estando en una situación perjudicial: los beneficios obtenidos de julio a diciembre de 2016 y de enero a marzo de 2017 no pueden compensar los períodos consecutivos de elevadas pérdidas. Además, el análisis del perjuicio se basa en un número de factores; la rentabilidad es solo uno de ellos.

- En relación con el Reglamento por el que se imponen derechos antidumping sobre los productos planos de acero laminados en frío originarios de la República Popular China, la Comisión se refirió a sus argumentos en el considerando 325 y, en particular, al hecho de que la investigación actual y las investigaciones chinas no cubren los mismos períodos pertinentes para la evaluación de las tendencias del perjuicio y de la causalidad.
- Por lo que respecta al deterioro de los indicadores económicos, la Comisión reiteró que todos los principales indicadores se deterioraron, con una disminución suplementaria de los volúmenes de producción, los volúmenes de ventas, el empleo y los precios de venta de los productores de la Unión y un empeoramiento de la situación financiera ya negativa (rentabilidad). Esta circunstancia, en sí misma, puede considerarse como un indicador de perjuicio material.

(334) Por todo lo anterior, la Comisión concluyó que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

(335) De conformidad con el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base, la Comisión examinó si el perjuicio para la industria de la Unión había sido causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania. De conformidad con el 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 atribuyera a las importaciones objeto de dumping cualquier posible perjuicio causado por factores distintos de dichas importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania.

(336) Los factores tomados en consideración por la Comisión eran los siguientes: la crisis económica, la insuficiente competitividad de los productores de la Unión, las importaciones procedentes de terceros países, el impacto de la situación de un productor de acero italiano sobre la situación de perjuicio, el rendimiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión, el exceso de capacidad de la industria siderúrgica europea y la correlación entre los precios de los PLC en el mercado de la Unión, por un lado, y los precios de las materias primas y los PLC a escala mundial, por otra.

⁽¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649 de la Comisión, de 5 de abril de 2017, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alea o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 92 de 6.4.2017, p. 68).

⁽²⁾ Contribución del productor exportador brasileño Usiminas, 7 de agosto de 2017, p. 2.

⁽³⁾ Los productores exportadores brasileños se refieren al cuadro 15 del presente Reglamento. El mismo cuadro se presentó en el documento de comunicación general.

5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania

- (337) Los precios de venta de los productores exportadores disminuyeron por término medio de 442 EUR/t en 2012 a 323 EUR/t durante el período de investigación (- 27 %). Al disminuir continuamente el precio unitario de venta durante el período considerado, los productores exportadores de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania pudieron aumentar su cuota de mercado de un 7,45 % en 2013 a un 12,57 % en el período de investigación, como se muestra en el cuadro del considerando 262. También se produjo un aumento sustancial del volumen de las importaciones procedentes de los países afectados en 2015 y el período de investigación, en comparación con años anteriores.
- (338) La Comisión constató que el aumento del volumen y la acentuada disminución de los precios de las importaciones procedentes de los países afectados durante el período considerado causaron un perjuicio a la industria de la Unión. Esto se debe a que, ante la agresiva estrategia de precios de los productores exportadores de los países afectados, los productores de la Unión no tuvieron más opción que bajar sus precios y vender con pérdidas para mantener cierto nivel de volumen de ventas y cuota de mercado. Esto tuvo, por tanto, un impacto negativo en la rentabilidad de la industria, que alcanzó un nivel insostenible del - 7,8 % durante el período de investigación.
- (339) Dado que coinciden en el tiempo, por un lado, el nivel de las importaciones objeto de dumping a precios cada vez más bajos, y, por otro, la pérdida de volumen de ventas de la industria de la Unión y la bajada de los precios, que generan más pérdidas, la Comisión llegó a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping tenían una repercusión negativa en la situación de la industria de la Unión.

5.2. Efectos de otros factores

5.2.1. La crisis económica

- (340) La Comisión consideró que las consecuencias de la crisis de la deuda de la zona del euro afectó negativamente al rendimiento de la industria siderúrgica de la Unión en 2013. Sin embargo, como se señala en el considerando 303, también concluyó que la industria de la Unión empezó a recuperarse en 2014 y durante el primer semestre de 2015.
- (341) En particular, el mercado había empezado a recuperarse de los efectos de la crisis con una demanda relativamente estable, incluso creciente, a partir de 2014. En consecuencia, a partir de 2014, la industria de la Unión podría haberse beneficiado de la recuperación del mercado. Sin embargo, las importaciones a bajo precio crecieron gradualmente y acapararon cuota de mercado en detrimento de la industria de la Unión. La presión continua de las importaciones comenzó a notarse plenamente a partir del segundo semestre de 2015, que es el inicio del período de investigación.
- (342) Por ello, habida cuenta de la recuperación del mercado de la Unión, reflejada en el aumento del consumo en el mercado libre de la Unión durante el período considerado (véase el cuadro del considerando 226), la Comisión llegó a la conclusión de que la crisis de la deuda de la zona del euro ha tenido un impacto negativo durante todo el año 2013 en el período considerado y antes del período de investigación. Sin embargo, no contribuyó al perjuicio real constatado durante el período de investigación.

5.2.2. Importaciones procedentes de terceros países

5.2.2.1. China

- (343) El volumen de las importaciones y la cuota de mercado (en volumen de las importaciones totales) procedentes de China evolucionaron en el período considerado como se indica a continuación:

Cuadro 18

Volúmenes, precios unitarios y cuotas de mercado de China

	2013	2014	2015	PI
China				
Volumen de las importaciones procedentes de China	336 028	592 104	1 519 304	1 578 848
Índice (2013 = 100)	100	176	452	470

	2013	2014	2015	PI
Precios unitarios de las importaciones procedentes de China	505	463	404	339
Índice (2013 = 100)	100	92	80	67
Cuota de mercado	1,04 %	1,79 %	4,32 %	4,65 %
Porcentaje del volumen total de importaciones en la Unión	6,97 %	11,32 %	19,41 %	19,98 %

Fuente: Eurostat.

- (344) Como se observa en el cuadro anterior, las importaciones procedentes de China aumentaron un 370 % durante el período considerado, mientras que las importaciones desde terceros países distintos de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania (incluida China) aumentaron solo un 51 %. Además, la comparación de las cifras de importación absolutas muestran que:
- China, Rusia y Ucrania fueron los tres mayores exportadores al mercado de la Unión durante el período 2013-2015;
 - China fue el principal exportador a la Unión durante el período de investigación.
- (345) Además, los precios chinos cayeron de 505 EUR/t en 2012 a 339 EUR/t durante el período de investigación.
- (346) La jurisprudencia exige que la Comisión lleve a cabo un análisis de atribución de los distintos factores. En la investigación actual, las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania han causado un perjuicio real a la industria de la Unión en el período de investigación de este caso. Con independencia de la presente investigación, en el contexto de la investigación sobre el mismo producto importado de China, la Comisión concluyó que existía un nexo causal entre las importaciones chinas objeto de dumping y la amenaza de perjuicio importante para la industria de la Unión (en particular, durante el segundo semestre de 2015) ⁽¹⁾.
- (347) Aunque la investigación sobre China y la investigación actual no incluyan los mismos períodos pertinentes para la evaluación de las tendencias del perjuicio y el nexo causal, en primer lugar hay una superposición de seis meses en el período de investigación de las dos investigaciones (el período comprendido entre el 1 de julio de 2015 y el 31 de diciembre de 2015). En segundo lugar, como se menciona en el considerando 59 del Reglamento definitivo sobre China ⁽²⁾, el volumen de las importaciones chinas siguió aumentando (un 8,5 % durante el primer semestre de 2016 (773 275 toneladas) respecto al primer semestre de 2015 (712 390 toneladas). Por otra parte, como se ve en el cuadro del considerando 343, los volúmenes de las importaciones procedentes de China durante el período de investigación no fueron insignificantes. En tercer lugar, según se afirma en el considerando 93 del caso definitivo sobre China, «los productores exportadores chinos practicaron una política agresiva de fijación de precios en el mercado de la Unión, en particular en el segundo semestre de 2015 y el primero de 2016. Si no se toman medidas, y teniendo en cuenta el actual enorme exceso de capacidad siderúrgica china, incluido el producto afectado, los productores exportadores chinos podrían mantener una agresiva estrategia de precios y reducir sus precios de venta a niveles mínimos».
- (348) Por todas estas razones y, en particular, debido al volumen no insignificante de las importaciones procedentes de China y a la agresiva de fijación de precios por los productores exportadores chinos, es posible que las importaciones procedentes de China también hayan contribuido al perjuicio importante constatado en la presente investigación.
- (349) Por otra parte, no se puede suponer que las importaciones chinas fuesen la única causa del empeoramiento de la situación de la industria de la Unión. Si, hipotéticamente, hubiera que eliminar el efecto de las importaciones chinas, las importaciones procedentes de los cuatro países seguirían siendo una causa independiente por derecho propio. En particular, el nivel de las importaciones procedentes de los cuatro países afectados durante el período de investigación (4,2 millones de toneladas) es mucho más importante y casi tres veces mayor que el nivel de las importaciones chinas durante el período de investigación (1,6 millones de toneladas).

⁽¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1778 de la Comisión, de 6 de octubre de 2016, por el que se impone un derecho antidumping provisional relativo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alea o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 272 de 7.10.2016, p. 62, considerando 197).

⁽²⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649 de la Comisión, de 5 de abril de 2017, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alea o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 92 de 6.4.2017, p. 76, considerando 59).

- (350) Además, se consideró que los productores exportadores chinos fijaban los precios en el mercado de la Unión, pero esta fijación de precios china únicamente para PLC no era determinante. Fueron más bien las importaciones de los cuatro países, con su importante volumen y cuota de mercado, las que hicieron bajar los precios en el mercado de la Unión. Sin esta adaptación a la agresiva política de precios de los cuatro países, el perjuicio no se habría producido.
- (351) Por tanto, la Comisión concluyó que es probable que las importaciones procedentes de China hayan contribuido al perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión. Sin embargo, no rompían el nexo causal entre el perjuicio causado a la industria de la Unión y las importaciones objeto de dumping de los otros cuatro países debido a la importancia de sus volúmenes y los precios comparativamente bajos.
- (352) Además, los efectos de las exportaciones chinas no se atribuyen a los cuatro países, ya que el nivel de eliminación del perjuicio solo tiene en cuenta los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de los cuatro países (véase el considerando 554).

5.2.2.2. Otros países

- (353) El volumen de las importaciones y la cuota de mercado (en volumen de las importaciones totales) procedentes de terceros países evolucionaron en el período considerado como se indica a continuación:

Cuadro 19

Volúmenes, precios unitarios y cuotas de mercado de terceros países (excluida China)

	2013	2014	2015	PI
Turquía				
Volumen de las importaciones procedentes de Turquía	1 001 157	473 194	667 119	824 099
Índice (2013 = 100)	100	47	67	82
Precios unitarios de las importaciones procedentes de Turquía	462	452	397	344
Índice (2013 = 100)	100	98	86	74
Cuota de mercado	3,10 %	- 1,43 %	1,90 %	2,43 %
Porcentaje del volumen total de importaciones en la Unión	20,76 %	9,00 %	8,45 %	10,4 %
Total (todos los demás países excepto Brasil, Irán, Rusia, Ucrania y China)				
Volumen de las importaciones de los demás países	2 081 103	1 684 531	1 914 137	2 057 998
Índice (2013 = 100)	100	81	92	99
Precios unitarios de importación de todos los demás países	478	461	423	365
Índice (2013 = 100)	100	97	89	76
Cuota de mercado	6,44 %	5,08 %	5,44 %	6,07 %
Porcentaje del volumen total de importaciones en la Unión	43,16 %	32,22 %	24,24 %	26,04 %

Fuente: Eurostat.

- (354) Un productor exportador brasileño alegó que el hecho de que Turquía no fuera objeto de la presente investigación era discriminatorio. Este productor exportador alegó que el volumen de las importaciones procedentes de Turquía fue superior al de Brasil durante el período considerado y que los precios de las importaciones turcas eran también más bajos que los precios de las importaciones procedentes de Brasil. Por estas razones, esta parte interesada alegó que las importaciones procedentes de Turquía fueron una causa importante del perjuicio que la industria de la Unión podría haber sufrido, y que el denunciante se equivocó a desdeñar el impacto de las importaciones procedentes de Turquía.
- (355) En cuanto a la alegación de discriminación, la Comisión señaló que el denunciante proporcionó indicios razonables en la denuncia que no los productores exportadores turcos no practicaron dumping con el producto afectado en el mercado de la Unión. Por otra parte, unos cálculos similares para Brasil y los otros países afectados hicieron pensar que las importaciones procedentes de dichos países eran objeto de dumping, circunstancia que se vio confirmada por la presente investigación.
- (356) En relación con el posible perjuicio causado por las importaciones procedentes de Turquía, la Comisión constató que el volumen de las importaciones turcas disminuyó durante el período considerado. Por tanto, aunque las importaciones procedentes de Turquía hayan contribuido al perjuicio causado a la industria de la Unión, no podían haber sido la causa del aumento de las tendencias negativas en el análisis del perjuicio. Además, los precios de las importaciones desde Turquía (344 EUR/t, véase el cuadro del considerando 353) son, por término medio, más altos que los precios medios de importación desde los países afectados, como se observa en el cuadro del considerando 264, y no fueron objeto de dumping atendiendo a los indicios razonables facilitados en la denuncia (véase el considerando 355). Por todo ello, la Comisión llegó a la conclusión de que las importaciones procedentes de Turquía no rompieron el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping de los cuatro países y el perjuicio importante causado a la industria de la Unión.
- (357) Con respecto a los volúmenes de importación de otros terceros países, la Comisión los comparó con los de las importaciones procedentes de los cuatro países afectados. La Comisión observó que las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania representaban la inmensa mayoría de las importaciones en la Unión (4 266 881 toneladas) durante el período de investigación, y que su volumen aumentó un 77 % durante el período considerado. Su cuota de mercado fue del 12,58 % durante el período de investigación. En cambio, el volumen agregado de todos los demás países solo ascendió a 3 636 846 toneladas, y su cuota de mercado fue del 10,72 % durante el mismo período. Como figura en el cuadro del considerando 353, el volumen agregado de todos los otros países aparte de China solo ascendió a 2 057 998 toneladas, y su cuota de mercado fue del 6,07 %.
- (358) Por otra parte, los precios medios de las importaciones procedentes de otros terceros países (365 EUR/t en el caso de todos los demás terceros países, véase el cuadro 14) eran superiores a los precios medios de las importaciones desde Brasil, Irán, Rusia y Ucrania (EUR 323/t durante el período de investigación (véase el considerando 265)). Por tanto, la Comisión concluyó que el volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países no rompía el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania y el perjuicio de la industria de la Unión.
- (359) La jurisprudencia exige que la Comisión lleve a cabo un análisis de atribución de los distintos factores. En la investigación actual, las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania han causado un perjuicio real a la industria de la Unión en el período de investigación. Con independencia de la presente investigación, ante las conclusiones sobre volúmenes y precios constatadas en los considerandos 357 y 358, las importaciones desde otros países aparte de China no rompieron el nexo causal en el caso que nos ocupa, y solo tuvieron un impacto marginal, si acaso, en la situación de perjuicio.

5.2.3. Rendimiento de las exportaciones de la industria de la Unión

- (360) El volumen de exportaciones de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionó durante el período considerado como se señala a continuación.

Cuadro 20

Volúmenes de exportaciones de los productores de la Unión incluidos en la muestra

	2013	2014	2015	PI
Volumen de exportaciones a clientes no vinculados	2 379 035	2 777 446	2 409 721	2 075 670

	2013	2014	2015	PI
Índice (2013 = 100)	100	117	101	87
Precio medio (EUR/tonelada)	463	459	391	357
Índice (2013 = 100)	100	99	84	77

Fuente: Respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra

- (361) El volumen de las ventas de exportación de los productores de la Unión incluidos en la muestra disminuyó un 13 % durante el período considerado. En lo que atañe a los precios, estos descendieron considerablemente, en un 23 %, durante el período considerado.
- (362) Las ventas de exportación de los productores de la Unión incluidos en la muestra representaban aproximadamente el 25 % del total de sus ventas en el mercado libre durante el período de investigación. Además, la disminución de los precios de exportación siguió porcentualmente la misma tendencia que los precios de venta de los productores de la Unión en el mercado de esta.
- (363) La Comisión llegó a la conclusión de que el rendimiento de las exportaciones de los productores de la Unión contribuyó al perjuicio de la industria de la Unión. No obstante, consideró que este factor tampoco rompía el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante que sufrió la industria de la Unión, por los mismos motivos expuestos en los considerandos 350 y 351, es decir, por los importantes volúmenes y los precios comparativamente bajos de las importaciones procedentes de los cuatro países, y porque su impacto era solamente marginal.

5.2.4. Situación específica de un productor de la Unión italiano

- (364) Una parte interesada alegó que la inclusión del productor italiano Ilva en los datos relativos al perjuicio distorsionaba la visión del perjuicio. Alegó que la producción real y las ventas del productor italiano se redujeron de forma significativa durante el período considerado por motivos no relacionados con las importaciones de los países afectados.
- (365) En primer lugar, como se indica en el considerando 215, la definición y el análisis de la industria de la Unión se basan en toda la industria de la Unión, incluido el productor italiano. Por tanto, no sería adecuado excluir a este productor de la definición de industria de la Unión. En este contexto, el hecho de que este productor italiano haya reducido su producción real (en menos de 700 000 toneladas) durante el período considerado, no puede explicar completamente la reducción de los niveles generales de producción de la industria de la Unión (- 1,7 millones de toneladas). Algunos productores de la Unión consiguieron aumentar su producción real durante el período considerado, aunque otros (como Ilva) no pudieron. El mismo razonamiento se aplica a los datos sobre ventas.
- (366) Además, Ilva es un productor de la Unión no incluido en la muestra y, como tal, no influyó en las tendencias observadas en relación con los indicadores microeconómicos. A este respecto, la Comisión observó que todos los productores de la Unión incluidos en la muestra registraron pérdidas durante el período de investigación. Esto corroboró la conclusión de que la industria de la Unión en conjunto se vio perjudicada.
- (367) Por otro lado, el impacto de la situación específica de un productor italiano en la imagen global de la industria de la Unión también fue limitado. A pesar de que este productor italiano redujo sus volúmenes de producción y de ventas, los demás productores de la Unión podían producir y vender más y colmar el vacío creado por este productor italiano. Sin embargo, estos productores de la Unión no tuvieron más opción que seguir los precios fijados por las importaciones objeto de dumping a fin de evitar perder más cuota de mercado.
- (368) Por otra parte, el hecho de que determinados productores de la Unión obtengan relativamente mejores resultados que otros en el mercado de la Unión puede deberse a una serie de factores, pero no afecta a la conclusión de que la industria de la Unión en su conjunto sufrió perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping.
- (369) Por ello, la Comisión concluyó que el impacto de un productor italiano era limitado y no contribuyó al perjuicio causado a la industria de la Unión.

5.2.5. Exceso de capacidad de la industria europea del acero y exceso de capacidad de la siderurgia mundial

- (370) Algunas partes interesadas alegaron que no eran las importaciones procedentes de los países afectados las que causaban perjuicio a la industria de la Unión, sino más bien el exceso de capacidad de los productores de la Unión. Para corroborar su alegación, se refirieron al Plan de Acción de la Comisión para el Acero.
- (371) La Comisión rechazó este argumento. Aunque existe un problema de exceso de capacidad siderúrgica en todo el mundo ⁽¹⁾, incluido el mercado de la Unión, la Comisión señaló que tres fábricas de la Unión ⁽²⁾ redujeron considerablemente sus volúmenes de producción durante el período considerado. En términos globales, el volumen de producción de los productores de la Unión se redujo en un 2 %, como se recoge en el cuadro del considerando 278.
- (372) Como se muestra en el cuadro del considerando 301, la rentabilidad empeoró significativamente y se registraron gravísimas pérdidas durante el período de investigación. Por consiguiente, queda demostrado que no existe correlación directa entre las cifras de producción y capacidad, relativamente estable, por un lado, y el deterioro de las pérdidas por otra parte, teniendo en cuenta la voluntad de la industria de la Unión de adaptarse a unas condiciones del mercado cambiantes con el fin de seguir siendo competitiva.
- (373) Por tanto, la Comisión llegó a la conclusión de que el exceso de capacidad de la siderurgia europea no rompía el nexo causal.
- (374) En relación con el argumento adicional de que el perjuicio de la industria de la Unión se debió al exceso de capacidad mundial para PLC, el cuadro siguiente muestra las capacidades de producción de acero brutas teóricas y los niveles de producción reales en Brasil, Irán, Rusia y Ucrania.

Cuadro 21

Capacidades brutas de producción de acero y niveles de producción reales del producto similar por Brasil, Irán, Ucrania y Rusia (en miles de toneladas)

País	Capacidad de producción de acero bruto estimada para el año 2015 ⁽¹⁾	Producción de acero bruto en 2015 ⁽²⁾	Exceso de capacidad teórico en 2015 ⁽¹⁾ ⁽²⁾	Producción real de PLC en 2014	Producción real de PLC en 2015
Brasil	49 220	33 256	15 964	14 229	13 388
Irán	28 850	16 146	12 704	8 276	7 872
Rusia	90 000	70 898	19 102	26 898	27 509
Ucrania	42 500	22 968	19 532	7 867	6 314

⁽¹⁾ Fuente de los datos sobre capacidad: OCDE (OCDE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 de septiembre de 2016, Dirección de Ciencia, Tecnología e Innovación, *Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity* [Cifras actualizadas de las capacidades siderúrgicas y propuesta marco para reforzar la actividad de seguimiento de la capacidad], anexo, p. 7 y siguientes.)

⁽²⁾ Fuente de los datos sobre producción: Asociación Mundial del Acero, *Steel Statistical Yearbook 2015* (Asociación Mundial del Acero, «Steel Statistical Yearbook 2016» (Anuario estadístico de 2016 sobre el acero), cuadro 1, pp. 1-2, y cuadro 13, p. 35, <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>).

- (375) Estos excesos de capacidad provocaron prácticas de dumping por parte de todos los países afectados.

⁽¹⁾ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo, al Comité de las Regiones y al Banco Europeo de Inversiones, «Siderurgia: Preservar el empleo y el crecimiento sostenibles en Europa», COM(2016) 155 final, Bruselas, 16.3.2016. Este documento establece lo siguiente sobre el exceso de capacidad siderúrgica mundial: — Página 2: «[...] la desaceleración económica de China y otras economías emergentes ha repercutido negativamente en la demanda mundial de acero desde 2014». — Página 6: «Además de las medidas destinadas a paliar los efectos del exceso de capacidad mundial, la Comisión está abordando las causas subyacentes del problema con nuestros principales socios. Un problema mundial requiere una solución mundial».

⁽²⁾ Ilya, ThyssenKrupp y Tata Steel UK.

- (376) La Comisión, por lo tanto, llegó a la conclusión de que el exceso de capacidad a escala mundial no rompe el nexo causal en las circunstancias específicas del presente caso. De hecho, en este caso el exceso de capacidad es una de las razones de las prácticas de dumping de los países afectados.

5.2.6. Los productores de la Unión no son lo suficientemente competitivos

- (377) Algunas partes interesadas alegaron que los productores de la Unión no eran suficientemente competitivos debido a los costes de la energía (sobre todo, electricidad) comparativamente más elevados. Otra parte interesada alegó que la industria de la Unión se había caracterizado por una falta de inversión e innovación.
- (378) En cuanto a los costes de la energía, si bien son importantes, la energía no es el principal componente de los costes de producción del producto afectado. La Comisión consideró, sobre la base de un reciente estudio especializado, que los precios europeos de la electricidad bajaron un 12 % durante el período 2010-2015. De resultados de ello, la Unión se convirtió en la región con el cuarto precio más bajo de la electricidad de todo el mundo ⁽¹⁾. Por tanto, no puede alegarse que los productores de la Unión tienen una desventaja comparativa en este sentido. En tercer lugar, estos argumentos en los costes de la electricidad no pueden conciliarse con el hecho de que la industria de la Unión pudiera lograr unos beneficios de aproximadamente un 0,4 % en 2013, así como entre 2007 y 2011, cuando esta supuesta desventaja comparativa en términos de costes también habría existido.
- (379) Sobre la alegación relativa de falta de inversiones y de innovación, la Comisión comprobó durante la investigación que todavía estaban en curso más de 240 millones EUR de inversiones durante el período considerado (véase el considerando 305). En cuanto a la alegación de que la industria de la Unión no era innovadora, esta parte interesada no proporcionó ninguna prueba en apoyo de este argumento.
- (380) Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación de que la industria de la Unión no era suficientemente competitiva y llegó a la conclusión de que estos factores no causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión.

5.2.7. Bajos precios de los productos planos de acero laminados en caliente en el mercado de la Unión, debidos al abaratamiento de las materias primas o a los bajos precios mundiales de estos productos

- (381) Un productor exportador brasileño alegó que el abaratamiento de las materias primas para la fabricación de acero, en particular del mineral de hierro, había conducido al descenso de los precios de mercado de los PLC en el mercado de la Unión. El productor exportador ucraniano alegó que el supuesto efecto sobre los precios en el mercado interior de la Unión no estaba causado por las importaciones procedentes de los países afectados, sino más bien por un descenso en la tendencia general de los precios de los PLC en todo el mundo.
- (382) La Comisión analizó tanto los precios de los productos planos de acero laminados en caliente como la evolución de los precios de las materias primas para los mismos durante el período considerado.
- (383) La Comisión confirmó durante la investigación que los precios de las materias primas disminuyeron entre 2012 y el período de investigación. Por ejemplo, el precio del mineral de hierro bajó de unos 141 USD/tonelada a 52 USD/tonelada, lo que equivale a un descenso superior al 60 %.
- (384) No obstante, al analizar el coste de producción de los mayores productores de la Unión incluidos en la muestra, la Comisión constató que el impacto de este abaratamiento de las materias primas es mucho menor que el de la evolución de los precios observada. Por ejemplo, el insumo de las materias primas más importantes representó alrededor del 70 % de su coste total de producción en 2013, pero durante el período de investigación seguía representando el 60 % de su coste total de producción. Esto demostró que no había una correlación directa entre el abaratamiento de las materias primas y el descenso de los costes de producción de los productos planos de acero laminados en caliente.
- (385) Además, el coste de producción de la industria de la Unión se redujo en total un 19 % (véase el considerando 295), lo cual fue el resultado no solo de un abaratamiento de las materias primas, sino también de mejoras de eficiencia logradas por productores de la Unión, como se señala en el considerando 290. Además, los precios medios de importación disminuyeron en un porcentaje más elevado, a saber, un 27 % durante el mismo período (véase el considerando 265).

⁽¹⁾ Extracto del más reciente estudio de la CE sobre precios y costes de la energía, realizado desde la base por un consorcio de consultores, entre ellos Ecofys y el CEPS, julio de 2016.

- (386) En condiciones de mercado equitativas, la industria de la Unión podría haber mantenido sus niveles de precios de venta para aprovechar los beneficios de una reducción de los costes y alcanzar la rentabilidad de nuevo. Sin embargo, los productores de la Unión tuvieron que seguir la tendencia de los precios en el mercado de la Unión y también reducir sus precios. Durante el período de investigación, los productores de la Unión se vieron obligados a vender a precios inferiores a los costes a fin de evitar una nueva contracción de su cuota de mercado. Por ello, la Comisión rechazó la alegación de que la reducción de los precios de los PLC en todo el mundo y el abaratamiento de las materias primas contribuyeron al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

5.3. Conclusión sobre la causalidad

- (387) Se estableció un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, por una parte, y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión, por otra. Existía una coincidencia en el tiempo entre el marcado aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, con precios de venta que disminuyen continuamente, y el menor rendimiento de la Unión, especialmente a partir del segundo semestre de 2015. La industria de la Unión no tuvo más opción que seguir los precios fijados por las importaciones objeto de dumping a fin de evitar perder más cuota de mercado. Ello desembocó en una situación de pérdidas. Como consecuencia de ello, la industria de la Unión no pudo beneficiarse de la recuperación del consumo de la Unión y se vio obligada a vender sus productos en el mercado de la Unión por debajo de sus costes.
- (388) La Comisión ha constatado que otros factores que podrían haber tenido un impacto en la situación de la industria de la Unión fueron los siguientes: las importaciones procedentes de terceros países, el rendimiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión, el exceso de capacidad de la industria europea del acero y el exceso de capacidad del sector siderúrgico mundial.
- (389) En síntesis, la Comisión consideró que ninguno de los argumentos en relación con otros factores presentados por las partes interesadas tras la comunicación provisional podía modificar los resultados provisionales que condujeron a establecer un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión durante el PI.
- (390) Por otra parte, la Comisión llegó a la conclusión de que estos factores combinados o por separado no podían romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión, y de que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados seguían siendo la causa principal del perjuicio, por las siguientes razones. Como se señaló en el considerando 357, las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania representaban la inmensa mayoría de las importaciones en la Unión (4 266 881 toneladas) durante el período de investigación, y su volumen aumentó un 77 % durante el período considerado. Además, como se expone en el considerando 362, las ventas de exportación de los productores de la Unión incluidos en la muestra solo representan una pequeña parte (25 %) del total de las ventas en el mercado libre, mientras que el exceso de capacidad en los cuatro países afectados es precisamente una de las razones de las prácticas de dumping en el mercado de la Unión.
- (391) Se constató que algunos de los otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping (la crisis económica, la situación de un determinado productor italiano, la insuficiente competitividad de los productores de la Unión y los bajos precios de los PLC en el mercado de la Unión debido al abaratamiento de las materias primas y el descenso de los precios mundiales de PLC) no habían causado un perjuicio a la industria de la Unión durante el período de investigación.
- (392) Se informó a las partes de estas constataciones a través del documento informativo. Las partes interesadas presentaron sus observaciones, que se abordan en los considerandos siguientes. Estas observaciones fueron tenidas en cuenta por la Comisión al llegar a su determinación definitiva.
- (393) Los productores exportadores rusos MMK Group y Severstal Group alegaron que el presunto nexo causal entre las importaciones procedentes de los países afectados y cualquier deterioro de la situación de la industria de la Unión entre el 1 de julio de 2015 y el 30 de junio de 2016 queda manifiestamente roto ante las conclusiones del Reglamento definitivo sobre China. A este respecto, hicieron referencia al crecimiento rápido y sustancial del volumen de las importaciones procedentes de China desde 2015 hasta el final del período de investigación del procedimiento actual y a la tendencia a la baja de los precios de importación chinos (- 33 %), como se indica en el considerando 161 del Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1778 de la Comisión ⁽¹⁾ (en lo sucesivo, «el Reglamento provisional sobre China»). Estos productores exportadores rusos se refirieron expresamente a los considerandos 178 a 182, 184 y 188 del Reglamento provisional sobre China como prueba de que las importaciones chinas que eran responsables de la degradación de la situación en el período comprendido entre julio de 2015 y junio de 2016, y no así las importaciones procedentes de los países afectados. Por otra parte, en

⁽¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649 de la Comisión, de 5 de abril de 2017, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alea o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 92 de 6.4.2017, p. 68).

la misma línea que los productores exportadores rusos, el Ministerio ruso de Desarrollo Económico alegó que las importaciones chinas fueron un factor decisivo que afectó negativamente a la situación de la industria de la Unión, y no las importaciones procedentes de los países afectados. Tras la comunicación final, esos productores exportadores rusos y el Ministerio ruso de Industria y Comercio reiteraron la misma alegación.

- (394) La Comisión rechazó estos argumentos. Los considerandos que mencionan los productores exportadores rusos se refieren al período 2012-2015, y no al período considerado en el presente procedimiento. Lo mismo sucede por lo que se refiere a la tendencia a la baja de los precios de las importaciones chinas. A este respecto, la Comisión se remite a las explicaciones aportadas en el considerando 325, y reitera que no existe contradicción alguna entre el caso actual y el caso relativo a China. De hecho, la Comisión llegó a la conclusión de que las importaciones procedentes de China podrían haber contribuido al perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión, como se indica en el considerando 349, pero no pueden romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el perjuicio importante sufrido durante el período de investigación.
- (395) El Ministerio ruso de Desarrollo Económico alegó también que, contrariamente a los productores de la Unión, la proporción de los costes de la materia prima para los fabricantes rusos en el coste de producción total fue de más del 60 % en 2015. Por eso, el abaratamiento de las materias primas dio lugar a una reducción de los precios de PLC mayor en el caso de los productores exportadores rusos, que para los productores de la Unión. Por tanto, confía en que la Comisión evalúe correctamente este elemento a efectos del presente procedimiento. Además, el Ministerio ruso alegó que los precios de exportación de la industria de la Unión eran muy inferiores a su coste unitario medio de producción, y que la falta de rentabilidad de las exportaciones de la industria de la Unión también podría ser un factor que causara un perjuicio a la industria de la Unión. Por ello, el Ministerio ruso pidió a la Comisión que reconsiderara la determinación de la relación de causalidad en el presente procedimiento. Tras la comunicación final, el Ministerio ruso de Industria y Comercio reiteró la misma alegación relativa al rendimiento de las exportaciones de la industria de la Unión.
- (396) Sobre los argumentos del Ministerio ruso sobre los precios de las materias primas, la Comisión hizo referencia a los considerandos 381 y siguientes, en los que constató que no existe ninguna correlación directa entre el abaratamiento de las materias primas y una disminución de los costes de producción de PLC, por lo que respecta a los productores de la Unión. En efecto, si el abaratamiento de las materias primas dio lugar a una reducción de los precios de PLC de los productores exportadores rusos mayor que la de los de los productores de la Unión, esto debería haberse visto reflejado tanto en el mercado nacional como en el precio de exportación del productor ruso. Sin embargo, la Comisión constató que el productor exportador ruso practicaba dumping con sus productos en el mercado de la UE.
- (397) Por lo que se refiere a la falta de rentabilidad en el rendimiento de las exportaciones de la industria de la Unión, la Comisión se refirió al considerando 360 y siguientes. No solo reconoció que los precios de ventas de la exportación cayeron significativamente, sino también que el volumen de las exportaciones de los productores de la Unión incluidos en la muestra no representó más del 25 % del total de sus ventas en el mercado libre durante el período de investigación (véase el considerando 362). Por tanto, la Comisión concluyó que el rendimiento de las ventas de exportación contribuyó de forma marginal al perjuicio de la industria de la Unión, pero sin romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante a la industria de la Unión.
- (398) Además, el productor exportador brasileño CSN alegó que la exactitud de la evaluación de la causalidad se vio afectada negativamente por i) la inclusión de las importaciones hechas por el grupo ArcelorMittal en la evaluación del perjuicio; y por ii) la contradicción existente entre las conclusiones del presente caso sobre los efectos de las importaciones procedentes de China y las conclusiones de la Comisión en la investigación antidumping paralela referente a las importaciones de PLC procedentes de China. En cuanto a la inclusión de las importaciones realizadas por el grupo ArcelorMittal, CSN afirmó que estas importaciones fueron una decisión intragrupo consciente y malintencionada. El productor exportador brasileño Usiminas hizo observaciones similares, afirmando que la mayoría de las importaciones de Brasil eran ventas o transferencias cautivas, en particular de ArcelorMittal Brasil a ArcelorMittal en Europa. En cuanto a los efectos del procedimiento sobre China, CSN discrepó de las conclusiones del considerando 349, según las cuales las importaciones procedentes de China no rompieron el nexo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y las importaciones procedentes de los cuatro países afectados. En este sentido, este exportador brasileño se refirió al incremento de las importaciones chinas —a precios cada vez más bajos—, que aumentaron a un ritmo mucho más rápido que las importaciones procedentes de los países investigados.
- (399) La Comisión rechazó estas alegaciones. En cuanto a la inclusión de las importaciones hechas por el grupo ArcelorMittal a partir de su empresa vinculada en Brasil para empresas vinculadas en la Unión, la Comisión

señaló que, una vez concluido que se cumplen los criterios para una evaluación acumulativa del efecto de las importaciones objeto de dumping con arreglo al artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base, el análisis de la causalidad ha de hacerse en relación con los cuatro países afectados, considerados en conjunto. Como se explicó en el capítulo 4.3.1, las condiciones para la evaluación acumulativa se cumplen para Brasil, Rusia, Irán y Ucrania. Por lo tanto, en el caso actual, la cuestión de la existencia de un perjuicio autoinfligido estriba en si las importaciones desde Brasil a la industria de la Unión eran de magnitud tal como para romper el nexo causal entre el perjuicio y las importaciones objeto de dumping, tomadas de forma acumulativa. A este respecto, la Comisión señaló que las importaciones realizadas por el grupo ArcelorMittal durante el período de investigación representaron solamente el 5,8 % del total de las importaciones procedentes de los cuatro países afectados. Sobre esta base, llegó a la conclusión de que unos volúmenes tan reducidos no pudieron romper el nexo causal entre el dumping y el perjuicio constatado. Su impacto sobre el perjuicio fue marginal.

- (400) Sobre la alegación relativa a las importaciones chinas, la Comisión remitió al considerando 394. Si bien es cierto que las importaciones chinas aumentaron a un ritmo más rápido que las importaciones procedentes de los países afectados, el volumen de estas importaciones durante el período de investigación (4,2 millones de toneladas) es casi tres veces mayor que el nivel de las importaciones chinas durante el período de investigación (1,6 millones de toneladas). Por ello, como antes ya se indicó, la Comisión llegó a la conclusión de que las importaciones procedentes de China podrían haber contribuido al perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión, como se indica en el considerando 349, pero no pueden romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el perjuicio importante sufrido durante el período de investigación.
- (401) El productor exportador brasileño Usiminas alegó que la Comisión no demostró que existiera un nexo causal entre el perjuicio y las importaciones de PLC procedentes de Brasil. Usiminas alegó que no debería quedar duda de que las importaciones brasileñas, debido a su escaso volumen y unos precios comparativamente más altos, simplemente no pueden tener esos efectos perjudiciales en la industria de la Unión. También alegó que, incluso tomando las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania todas juntas, sus volúmenes no pueden considerarse «significativos» con arreglo al artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base. En particular, la cuota de mercado combinada de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania se situó como máximo en el 12,58 % durante el período de investigación, lo que era demasiado bajo para ser la causa del perjuicio, teniendo en cuenta que la industria de la Unión pudo mantener una cuota de mercado superior al 75 % durante el período considerado. Además, Usiminas adujo que, según los datos facilitados en el documento informativo, la disminución de la rentabilidad de la Unión y el aumento de los volúmenes de las importaciones combinadas de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania no coincidieron en el tiempo. A este respecto, alegó, por ejemplo, que las pérdidas más significativas de rentabilidad se produjeron entre 2015 y el período de investigación, cuando la cuota de mercado combinada de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó solamente un 0,08 %. Por último, instó a la Comisión a explicar cómo es posible que la situación de las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania haya evolucionado tan drásticamente en un período de tiempo tan corto que las importaciones que no planteaban una amenaza de perjuicio se convirtieran en una causa de perjuicio importante para la industria de la Unión.
- (402) En primer lugar, como se explicó en el considerando 261, la Comisión concluyó que se cumplían las condiciones para una evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. Todos los márgenes de dumping establecidos en relación con las importaciones procedentes de estos países, como se indica en el apartado 3, sobre dumping, se situaron por encima del umbral mínimo y, por tanto, no son insignificantes.
- (403) En segundo lugar, la Comisión rechaza la alegación de que los volúmenes procedentes de los países afectados no puedan considerarse significativos en el sentido del artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base. La cuota de mercado combinada de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania fue del 7,45 % durante 2013 y alcanzó el 12,58 % durante el período de investigación. También en términos absolutos, las importaciones procedentes de estos países aumentaron significativamente durante el período considerado, pasando de 2,4 millones de toneladas en 2013 a 4,3 millones de toneladas durante el período de investigación. Por otra parte, la cuota de mercado de la industria de la Unión decreció del 85,1 % al 76,7 % durante el mismo período, lo que indica un deterioro de la posición competitiva de los productores de acero de la Unión.
- (404) En tercer lugar, es cierto que la cuota de mercado combinada de las importaciones desde Brasil, Irán, Rusia y Ucrania aumentó solamente un 0,08 % durante 2015 y el período de investigación. Sin embargo, durante el mismo período, los precios de las importaciones de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania también cayeron significativamente en un 10, un 14, un 16 y un 14 %, respectivamente, lo que es otro elemento que debe tenerse en cuenta a la hora de determinar si las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados eran la causa del perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

- (405) Por último, en cuanto a la alegación de que el volumen de las importaciones procedentes de los países afectados no planteaban una amenaza de perjuicio, el considerando 188 del Reglamento provisional sobre China señala que «es probable que las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia, Serbia y Ucrania hayan contribuido a la amenaza de perjuicio importante»⁽¹⁾. Esta afirmación se confirmó en el considerando 116 del Reglamento definitivo sobre China⁽²⁾.
- (406) Además, el análisis de la relación de causalidad en los considerandos 337 a 339 explica claramente y justifica por qué las importaciones desde Brasil, Irán, Rusia y Ucrania se convirtió en causa de perjuicio importante para la industria de la Unión. Dada la coincidencia en el tiempo, y considerando el nivel de las importaciones objeto de dumping a precios cada vez más bajos y la pérdida de volumen de ventas de la industria de la Unión y la bajada de los precios, que generan más pérdidas, la Comisión llegó a la conclusión de que las importaciones objeto de dumping tenían una repercusión negativa en la situación de la industria de la Unión.
- (407) Además, Usiminas alegó que cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Unión durante el período de investigación se debió, al menos en parte, a que las repercusiones de la recesión económica se siguieron sintiendo durante todo el período considerado. También alegó que las importaciones procedentes de China y de Turquía, además de los elevados costes de la energía en la Unión, fueron una causa del supuesto perjuicio mucho más probable que las importaciones procedentes de Brasil.
- (408) La Comisión rechazó estas pretensiones alegando lo que sigue. Con respecto al argumento de que la recesión económica fue, al menos en parte, la causa del perjuicio, durante la investigación la Comisión llegó a la conclusión de que, aunque la crisis de la deuda de la zona del euro había tenido un impacto negativo durante el año 2013, no causó el perjuicio importante constatado durante el período de investigación (véase el considerando 342).
- (409) En relación con el argumento de que otros factores (las importaciones procedentes de China y de Turquía, y los elevados costes de la energía) fueron una causa mucho más probable del supuesto perjuicio para la industria de la Unión que las importaciones procedentes de Brasil, se alega lo siguiente.
- Importaciones procedentes de China: como se indica en los considerandos 343 a 349, la Comisión concluyó que es posible que las importaciones procedentes de China, habida cuenta de sus volúmenes y precios, hubieran contribuido al perjuicio importante constatado en la presente investigación, pero que no rompían el nexo causal entre el perjuicio causado a la industria de la Unión y las importaciones objeto de dumping de los otros cuatro países.
 - Importaciones procedentes de Turquía: como se indica en el considerando 356, las importaciones procedentes de Turquía disminuyeron durante el período considerado. Por tanto, aunque las importaciones procedentes de Turquía hayan contribuido al perjuicio causado a la industria de la Unión, no pueden haber sido la causa del aumento de las tendencias negativas en el análisis del perjuicio.
 - Elevados costes de la energía: la Comisión se remite, en este contexto, al considerando 378. No puede alegarse que los productores de la Unión tengan una desventaja comparativa en relación con estos costes. Debido a la caída de los precios de la electricidad durante el período 2010-2015, la Unión se convirtió en la cuarta región con la electricidad más barata del mundo.
- (410) La Comisión consideró que ninguno de los argumentos presentados por las partes interesadas tras la comunicación provisional podía modificar los resultados provisionales que condujeron a establecer un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión durante el período de investigación.
- (411) Tras la comunicación final, la empresa brasileña CSN afirmó que el impacto del grupo ArcelorMittal en el perjuicio debía separarse y diferenciarse de los de las importaciones de Brasil. Como consecuencia de ello, la investigación con respecto a Brasil debería darse por concluida, ya que la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping disminuiría por debajo del umbral mínimo en ausencia de las importaciones del grupo ArcelorMittal, caracterizadas por un perjuicio autoinfligido.
- (412) La Comisión rechazó esta alegación. Aunque la Comisión llegara a aislar las importaciones del grupo ArcelorMittal, el resto de las importaciones brasileñas claramente no sería insignificante. Es más, como se señala en el considerando 399, una vez concluido que se cumplen los criterios para una evaluación acumulativa del efecto de las importaciones objeto de dumping con arreglo al artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base, el análisis de la causalidad ha de hacerse en relación con los cuatro países afectados, considerados en conjunto.

(1) Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1778 de la Comisión, de 6 de octubre de 2016, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 272 de 7.10.2016, p. 33).

(2) Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649 de la Comisión, de 5 de abril de 2017, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 92 de 6.4.2017, p. 68).

- (413) Por ello, teniendo esto en cuenta, la Comisión concluyó que el perjuicio importante para la industria de la Unión fue causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania. Otros factores conocidos que, al mismo tiempo, tuvieron un impacto en la situación de la industria de la Unión, considerados individual o colectivamente, no rompieron el nexo causal.

6. INTERÉS DE LA UNIÓN

6.1. Observaciones preliminares

- (414) 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. 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 pertinentes, concretamente los de la industria de la Unión, los de los importadores y los de los usuarios.
- (415) Se informó a las partes de las constataciones de la Comisión sobre el interés de la Unión a través del documento informativo. Las partes interesadas presentaron sus observaciones, que se abordan en los considerandos siguientes. Además, como se explicó en los considerandos 28 y siguientes, la Comisión también recogió información adicional sobre la evolución post-PI. Visitó a varios usuarios, asociaciones y productores de la Unión tras la comunicación del documento informativo, como se establece en el considerando 29. La Comisión tuvo en cuenta las observaciones de las partes y la información adicional recogida sobre la evolución post-PI a la hora de llegar a una conclusión definitiva sobre el interés de la unión, y aborda estos elementos en los considerandos siguientes.
- (416) Tras la comunicación del documento informativo, el denunciante alegó que abrigaba serias dudas sobre la evaluación de la Comisión de los datos post-PI a los efectos de la determinación del interés de la Unión. El denunciante alegó que el período post-PI no podía constituir una base para rebatir las evidentes conclusiones que deben deducirse de los datos relativos al PI. Además, alegó que, si la Comisión decidiera evaluar los datos post-PI, también debería tener en cuenta también el período posterior a marzo de 2017, ya que «los datos del segundo trimestre 2017 son la mejor prueba de lo que sucedería si no se impone ningún derecho» ⁽¹⁾.
- (417) Además, tras la comunicación del documento informativo, la Comisión recibió las observaciones sobre la necesidad de tomar en consideración acontecimientos importantes post-PI por parte de los miembros del Consorcio, de productores exportadores y de la Misión de Brasil ante la Unión europea. La mayoría de las observaciones recibidas se referían a la evolución de los precios, en particular porque los precios del producto afectado y del producto similar aumentaron considerablemente después del período de investigación.
- (418) En cuanto a las alegaciones del denunciante, es un principio básico que, con arreglo al artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base, la información relativa a un período posterior al período de investigación normalmente no debe tenerse en cuenta. No obstante, la Comisión señaló que, en el contexto de la determinación de si hay un interés para la Unión tal como se contempla en el artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base, pueden tomarse en consideración datos relativos a un período más reciente que el período de investigación ⁽²⁾. La evaluación de los datos post-PI abarcaba el período posterior al período de investigación, en la medida de lo posible. Se enviaron a las partes interesadas algunas preguntas de seguimiento en relación con el período posterior a marzo de 2017 y las respuestas también se tuvieron en cuenta.
- (419) La evolución post-PI y, en particular, el fuerte incremento de los precios del producto afectado y del producto similar y la escasez en el mercado de determinados tipos de productos, son pertinentes para la evaluación del interés de la Unión en imponer medidas apropiadas, en particular, dadas las circunstancias específicas del presente asunto. Por lo tanto, la decisión de la Comisión de investigar, excepcionalmente, estos acontecimientos post-PI en el período comprendido entre julio de 2016 y marzo de 2017 (y más allá de marzo de 2017) en el contexto de la evaluación del interés de la Unión era justificada y oportuna.

⁽¹⁾ Contribución de Eurofer, 2 de mayo de 2017, p. 12. Esta declaración se refiere al hecho de que la Comisión decidiera, en una fase provisional, proseguir la investigación sin imposición de medidas.

⁽²⁾ Sentencia de 25 de octubre de 2011, Transnational Company «Kazchrome» AO y ENRC Marketing AG/Consejo de la Unión Europea, asunto T-192/08. EU:T:2011:619, apartado 221.

6.2. Interés de la industria de la Unión

- (420) La industria de la Unión está ubicada en varios Estados miembros (Reino Unido, Francia, Alemania, Chequia, Eslovaquia, Italia, Luxemburgo, Bélgica, Polonia, Países Bajos, Austria, Finlandia, Suecia, Portugal, Hungría y España) y emplea a unos 18 000 trabajadores que trabajan directamente en relación con el producto similar en los distintos centros siderúrgicos de los productores de la Unión (véase el considerando 289).
- (421) Diecisiete productores de la UE cooperaron durante la investigación. Un productor italiano se opuso al inicio de la investigación.
- (422) Como se indica en el considerando 387, toda la industria de la Unión experimentó un deterioro de su situación, en particular a partir de la segunda mitad de 2015, y se vio afectada negativamente por las importaciones objeto de dumping. En particular, se vieron gravemente afectados indicadores del perjuicio relacionados con los resultados financieros de los productores de la Unión incluidos en la muestra, como la rentabilidad.
- (423) Además, se prevé que la imposición de unos derechos antidumping definitivos restablezca unas condiciones comerciales equitativas en el mercado de la Unión, que permitan recuperarse a la industria de la Unión. En tal caso, mejoraría su rentabilidad hasta alcanzar los niveles que se consideran necesarios para esta industria, que requiere mucho capital. La industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania.
- (424) Tras la comunicación del documento informativo, la Comisión envió cuestionarios adicionales post-PI a los seis productores de la Unión incluidos en la muestra. Se recibieron respuestas de los seis productores de la Unión y se informó al denunciante de que los servicios de la Comisión pasarían a verificar los datos pertinentes sobre el terreno.
- (425) La recogida de datos post-PI de los seis productores de la Unión incluidos en la muestra permitió saber que la rentabilidad de los distintos productores variaba. Por término medio, durante el PI, los productores de la Unión de la muestra registraron pérdidas por valor de — 7,8 %. Durante los períodos post-PI de julio a diciembre de 2016 y de enero a marzo de 2017, la rentabilidad fue del 2 % y del 8,6 %, respectivamente. Esos porcentajes son la media ponderada de las cifras de beneficios antes de impuestos de todos los productores de la Unión, según figuran en sus respectivas cuentas de resultados, expresada en porcentaje en relación con sus ventas en la Unión a clientes no vinculados.
- (426) La Comisión reitera que, de conformidad con el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base, la conclusión sobre el perjuicio se estableció a partir de datos del PI verificados. Por otra parte, la recopilación y comprobación de los datos post-PI se realizó únicamente en el marco del análisis del interés de la Unión. El cuadro del considerando 301 puso de manifiesto las elevadas pérdidas y los flujos de tesorería negativos a partir del año 2013.
- (427) Sobre la base de la información adicional recibida, la Comisión consideró que la evaluación global de la evolución de los beneficios y costes durante los períodos post-PI no puede atenuar las tendencias negativas para los demás indicadores de perjuicio ni compensar las pérdidas de cuatro períodos consecutivos de elevadas pérdidas.
- (428) Por lo tanto, la Comisión concluyó que la imposición de derechos antidumping definitivos redundaría en beneficio de la industria de la Unión.

6.3. Interés de los importadores

- (429) Como se indica en el considerando 8, los siete importadores que se dieron a conocer eran miembros del Consorcio y eran contrarios a la imposición de medidas en esta investigación particular.
- (430) Para el importador no vinculado incluido en la muestra, las actividades relacionadas con el producto afectado representaron entre el 5 y el 10 % del volumen de negocios global durante el período de investigación. Este importador se oponía a una posible imposición de medidas antidumping por considerar que podían dar lugar a una nueva disminución o al cese de las importaciones del producto afectado.

- (431) La Comisión observó que, como se indica en los considerandos 453 y 458, las importaciones de PLC procedentes de países distintos de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania compensaron en cierta medida, durante los primeros meses de 2017, los volúmenes de importación de los países afectados antes del inicio de esta investigación. Por tanto, la Comisión llegó a la conclusión de que la imposición de medidas no tendría un considerable efecto negativo en los precios para los importadores, pero sí les haría cambiar las fuentes de aprovisionamiento, lo que implicaría costes adicionales para estos importadores.

6.4. Interés de los usuarios

6.4.1. Introducción

- (432) Los productos planos de acero laminados en caliente se utilizan como insumos industriales adquiridos por usuarios finales para diversas aplicaciones, como la construcción (producción de tubos de acero), la construcción naval, los recipientes de gases, los recipientes a presión y las conducciones de energía.
- (433) Los usuarios compiten con las empresas vinculadas integradas verticalmente de la industria de la Unión en los mercados descendentes del producto afectado. El producto afectado o el producto similar suponen un coste para los distintos usuarios, y es transformado por estos.
- (434) El Consorcio presentó varias contribuciones en diversas fases de la investigación. Además, se celebraron tres audiencias a petición del Consorcio.
- (435) La empresa italiana Marcegaglia Carbon Steel Spa (en lo sucesivo, «Marcegaglia»), que procesa el producto afectado o el producto similar y produce, entre otras cosas, tubos y tuberías de otros productos siderúrgicos descendentes, presentó una respuesta al cuestionario en su calidad de miembro del Consorcio. El producto afectado o el producto similar suponen un coste para este usuario, al igual que para los otros usuarios. Marcegaglia consume, por sí solo, entre 2,9 y 4,4 millones de toneladas del producto afectado o del producto similar cada año. Importa entre 1,6 y 2,4 millones de toneladas del producto, tanto de los países afectados como de otros terceros países. Cooperó plenamente durante la investigación; presentó una respuesta al cuestionario, fue posteriormente objeto de una inspección y proporcionó toda la información solicitada por la Comisión durante la investigación.
- (436) Además, los usuarios distintos de los miembros del Consorcio, en particular, del Báltico y Polonia, formularon observaciones justo después del inicio del caso, como se indica en el considerando 17. Expresaron su oposición al inicio de la presente investigación. Por otra parte, la Confederación de Empresarios de Letonia y la Asociación de Ingeniería Mecánica e Industrias Metalúrgicas del mismo país presentaron también comentarios en contra del inicio. Aunque también se pidió la cooperación de estas partes interesadas durante el transcurso de la investigación, incluso después de la comunicación del documento informativo, no se recibieron observaciones adicionales.
- (437) Tras la comunicación del documento informativo, el denunciante alegó que el análisis del interés de la Unión se ha visto falseado por el hecho de que solo se centró en los usuarios no integrados que dependen de las exportaciones y que se beneficiaron (y siguen beneficiándose) del suministro de insumos objeto de dumping. Al mismo tiempo, alegó que la Comisión no tuvo en cuenta los intereses de otras empresas usuarias: usuarios vinculados con productores de la Unión y otros usuarios que, por distintas razones, no están en condiciones de recurrir a las importaciones. Alegó, a este respecto, que la no imposición de medidas afectaba negativamente a los usuarios vinculados con los productores de la Unión, que tienen que competir con usuarios que se abastecen con las importaciones objeto de dumping.
- (438) Como se indica en los considerandos 28 y 29, tras la comunicación del documento informativo, la Comisión continuó buscando y verificando toda la información que consideró necesaria a efectos de sus conclusiones definitivas. Para ello, envió cuestionarios adicionales post-PI a setenta y cuatro usuarios (incluidos miembros del Consorcio, usuarios vinculados a productores de la Unión y otros usuarios que, por distintas razones, no están en condiciones de recurrir a las importaciones) y a doce asociaciones de usuarios.

- (439) La Comisión recibió respuestas al cuestionario post-PI de veinticinco usuarios/centros de servicios:
- Once miembros del Consorcio ⁽¹⁾, que representan el 33 % de todos los miembros del Consorcio, cumplimentaron un cuestionario post-PI. Todos eran contrarios a la imposición de medidas.
 - Tres usuarios vinculados a los productores exportadores respondieron al cuestionario. Todos eran contrarios a la imposición de medidas.
 - Nueve usuarios vinculados a productores de la Unión respondieron a un cuestionario post-PI. Todos estaban a favor de la imposición de medidas.
 - Dos usuarios no vinculados a productores de la Unión respondieron a un cuestionario post-PI. Todos estaban a favor de la imposición de medidas.
- De las veinticinco respuestas al cuestionario post-PI, catorce fueron totalmente cumplimentadas por usuarios.
- (440) Además, dos de las doce asociaciones de usuarios facilitaron información adicional.
- (441) A este respecto, el denunciante alegó que la Comisión debería haber concluido que no hay incidencia en los usuarios, dado el bajo nivel de cooperación por las siguientes razones: solo unos pocos usuarios respondieron al cuestionario inicial, el nivel de respuesta por los usuarios a muchos cuestionarios post-PI fue bajo, aparte del bajo porcentaje de respuesta de los miembros del Consorcio, y, por último, los puntos de vista de la mayoría de los usuarios, que aportaron datos financieros y apoyaron los derechos, fueron en gran medida ignorados.
- (442) En primer lugar, la Comisión reiteró que había llevado a cabo la investigación del interés de la Unión de plena conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base.

En el momento de la comunicación del documento informativo (el 4 de abril de 2017, véase el considerando 22), la Comisión ha reconocido que existía un bajo nivel de cooperación de los usuarios con respecto al cuestionario inicial. Invitó a las partes a manifestar su opinión sobre los hechos y consideraciones que habían sido recogidos hasta entonces en la fase provisional. También señaló en su momento que las pruebas documentales obtenidas de una fuente eran incoherentes con las obtenidas de otras fuentes, incluidas las declaraciones contradictorias entre la industria de la Unión y el Consorcio en relación con los márgenes de rentabilidad y la posibilidad de repercutir las subidas de precios. A este respecto, la Comisión determinará qué procedimientos adicionales eran necesarios para recoger pruebas competentes. Esto estaba en consonancia con el artículo 21, apartado 1, segunda frase, y apartado 2, del Reglamento de base, según el cual la determinación con arreglo a dicho artículo solo debe realizarse cuando se haya dado a todas las partes la oportunidad de presentar sus puntos de vista por escrito. Por otra parte, el artículo 21, apartado 5, del Reglamento de base dispone que la Comisión debe examinar la información correctamente presentada después de la fase provisional.

- (443) A la Comisión tampoco le convencía el argumento del denunciante según el cual el nivel de las respuestas de los usuarios a los cuestionarios post-PI habían sido demasiado bajas para sacar conclusiones significativas de ellas. Recibió catorce respuestas completas de los usuarios al cuestionario post-PI (véase el cuadro del considerando 498). Estas respuestas incluían un usuario importante (Marcegaglia), como se explica en el considerando 435, que por sí solo consume entre el 8,5 % y el 13 % de la producción total de PLC de la Unión. Además, la respuesta post-PI de la ESTA representa a más de un centenar de fabricantes de tubos de acero en la Unión ⁽²⁾. Su información sobre la rentabilidad ligeramente negativa de todo el sector de los tubos confirmó la evidencia obtenida de los usuarios que cooperaron plenamente al cumplimentar los cuestionarios post-PI. Por lo tanto, la Comisión cree que las veinticinco respuestas (catorce de las cuales son respuestas completas de los usuarios al cuestionario post-PI) pueden considerarse representativas para extraer conclusiones sobre la totalidad del mercado de los fabricantes de tubos de acero, de plena conformidad con el artículo 21, apartado 5, del Reglamento de base:

⁽¹⁾ Aunque se pidió a todos los miembros del Consorcio que rellenaran los cuestionarios post-PI, el abogado representante del Consorcio mencionó que algunos no disponían de la estructura organizativa para comunicar la información post-PI solicitada, mientras que otros estaban ocupados con el cierre del ejercicio, además de los días festivos y la brevedad del plazo concedido para cumplimentar el cuestionario.

⁽²⁾ la propia ESTA respondió el 10 de mayo de 2017 a los servicios de la Comisión que «representa a más de 100 productores de tubos de acero en 17 países de la UE y cubre más del 90 % de la producción de la UE. La diversidad de estos productores [...] puede incluir a grandes grupos internacionales o a pymes con un solo centro de producción en un país, que también pueden ser filiales de grandes productores de acero o empresas de propiedad familiar [...]».

- (444) Por último, la Comisión rechazó la alegación del denunciante de que había hecho caso omiso de las opiniones de los usuarios que habían sido favorables a las medidas. Su punto de vista se menciona claramente en el considerando 439 y en el cuadro que figura en el considerando 498. Sin embargo, la Comisión también entiende que la mayoría de ellos formaban parte de productores de PLC de acero de la Unión integrados verticalmente. Solo se dieron a conocer tras una acción concertada, ejemplificada por la presentación de fórmulas estándar en favor de medidas sin información específica sobre su situación particular. Como esencialmente se hicieron eco de la opinión general de la industria de la Unión, la Comisión consideró que no habían aportado ningún elemento nuevo al cuadro que pudiera modificar la evaluación de los intereses en cuestión.
- (445) Así, los siguientes subapartados contienen la evaluación de toda la información recibida durante la investigación y las conclusiones de la Comisión, que se alcanzaron tras haber tenido en cuenta todas las observaciones de las partes interesadas.

6.4.2. Alegaciones de los usuarios

- (446) El Consorcio alegó que la imposición de medidas sobre las importaciones procedentes de los países afectados, sumada a las medidas sobre las importaciones procedentes de China, daría lugar a una situación en la que los usuarios ya no tendrían acceso a un abastecimiento fiable en el mercado de la Unión, en particular de las bobinas de alta calidad utilizados para relaminado. Algunos usuarios miembros del Consorcio también declararon durante las audiencias que la industria de la Unión no siempre suministra determinados tipos de productos más especializados (como los utilizados en el sector del automóvil). También alegaron que los productores de la Unión tardan mucho tiempo en entregar los productos y que, a diferencia de estos productores, los comerciantes de la Unión almacenan también distintos tipos de producto y programan pequeñas entregas a la conveniencia de los usuarios.
- (447) El Consorcio alegó que el 88 % de la producción total de la Unión corre a cargo de solo dieciséis empresas pertenecientes a ocho grandes grupos y que la mayor parte de esta producción se utiliza en el mercado cautivo. En consecuencia, los productores de la Unión, como resultado de su cuota de mercado relativamente alta, podrían ejercer una fuerte presión tanto en el mercado del producto afectado como en el mercado de transformación ulterior. Cada uno de los miembros del Consorcio confirmó también estas afirmaciones durante las audiencias.
- (448) El Consorcio alegó asimismo que «el establecimiento de derechos antidumping contra los países afectados pondría a la industria de transformación en una situación muy vulnerable frente a los competidores establecidos en terceros países, que podrían vender a los mercados de la UE productos obtenidos a partir de PLC no sujetos a medidas antidumping». También señaló que los productores de acero de la Unión tuvieron mejores resultados en el segundo semestre de 2016 (después del PI) debido al notable aumento de los precios en el mercado de la Unión.
- (449) La Asociación de Ingeniería Mecánica e Industrias Metalúrgicas de Letonia declaró el 18 de julio de 2016 que «las medidas contra las importaciones de este producto y la necesidad de buscar otros proveedores traerán consigo un aumento importante de los costes de producción y reducirán la competitividad de los productos letones con valor añadido en todos los mercados a corto o medio plazo». Similares observaciones, en la línea de que la imposición de medidas daría lugar a un aumento de los costes para los usuarios, fueron realizadas conjuntamente por el Consorcio, además de individualmente por varios de sus miembros.

6.4.3. Análisis de las alegaciones de los usuarios

6.4.3.1. Escasez de suministro

- (450) En cuanto a los argumentos de los usuarios en el sentido de que el establecimiento de medidas daría lugar a una escasez de suministro del producto afectado, la Comisión señala, en primer lugar, que el objetivo de los derechos antidumping no es cerrar el mercado de la Unión a las importaciones, sino restablecer un comercio correcto, eliminando el efecto del dumping perjudicial. Las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania no deben, por tanto, finalizar, sino continuar, aunque a precios justos.
- (451) Al mismo tiempo, no puede excluirse en la práctica que las medidas contra Brasil, Irán, Rusia y Ucrania tengan un efecto de prohibición sobre estos países.
- (452) A este respecto, la Comisión señaló que los usuarios no dependen exclusivamente de las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, sino que también compraban el producto afectado a productores de la Unión y productores de otros terceros países, como Turquía, Corea del Sur y la India.

- (453) Como consecuencia de ello, los usuarios podrían desplazar importaciones hacia otros terceros países. En este contexto, la Comisión observó en 2016 un aumento relativo de las importaciones procedentes de otros terceros países, como Turquía, India y Corea del Sur. En términos absolutos, estos países exportaron alrededor de 2,25 millones de toneladas en 2016.
- (454) Además, la Comisión comprobó durante la investigación que la industria de la Unión tiene capacidad excedentaria, como se expone en el cuadro del considerando 278. Por otra parte, el denunciante declaró que una parte significativa (alrededor de 7 millones de toneladas) de la capacidad excedentaria existente podría hacerse operativa a corto plazo, si las condiciones del mercado lo permitieran. El denunciante se refirió explícitamente a la posible reapertura de tres centros de producción en el Reino Unido, España y Alemania. La Comisión confirmó que estos centros de producción existen y pueden ser reabiertos.
- (455) Tras la comunicación del documento informativo, la Comisión recibió observaciones de varias partes interesadas sobre sus conclusiones en cuanto a la posible escasez de suministro.
- (456) Dos productores exportadores rusos (MMK Group/Severstal Group) alegaron que las medidas tendrían un efecto de prohibición o restricción de las importaciones y que, por tanto, pondrían en peligro el suministro de PLC no solo a sus filiales, sino a todos los usuarios independientes de la Unión.
- (457) Por otra parte, el denunciante alegó que las importaciones de PLC procedentes de los cinco países afectados, que fueron de unas 421 000 toneladas al mes en 2016, podrían quedar más que compensadas por las importaciones procedentes de Turquía, la India, Corea del Sur y Egipto, que ascendieron a 450 000 toneladas al mes durante los tres primeros meses de 2017. Por el contrario, el Consorcio alegó que no existía ninguna garantía para los usuarios de que las importaciones procedentes de estos países fueran una fuente alternativa de suministro válida y estable, teniendo en cuenta, por ejemplo, la fuerte demanda de acero en el mercado nacional de Turquía y la India. Por otra parte, el Consorcio alegó que, tras la imposición de derechos antidumping provisionales contra China en octubre de 2016, las importaciones de PLC desde este país disminuyeron un 98 %, si se compara el período de octubre de 2016 a enero de 2017 con el que va de octubre de 2015 a enero de 2016.
- (458) Como se menciona en el considerando 452, la Comisión consideró que los usuarios no dependen exclusivamente de las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, sino que también compraban PLC procedentes de productores de la Unión y de productores de otros terceros países durante el período de investigación. A este respecto, según los datos disponibles de Eurostat, las importaciones de PLC procedentes de países distintos de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania compensaron, durante los primeros meses de 2017, los volúmenes de importación de los países afectados antes del inicio de esta investigación. Las otras importaciones principales desde terceros países en los primeros meses de 2017 procedieron de países como Egipto, la India, Corea del Sur y Turquía. Sin embargo, los volúmenes de importación desde países distintos de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania no compensan plenamente la disminución del volumen de las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia, Ucrania y China.

Cuadro 22

Comparación de los volúmenes de las importaciones

País	Importaciones totales durante el PI	Media mensual durante el PI	Total de las importaciones en los primeros 3 meses de 2017	Media mensual en los primeros 3 meses de 2017	Diferencia en las importaciones medias mensuales
Cuatro países: (Brasil, Irán, Rusia y Ucrania)	4 266 881 (véase el considerando 262)	355 573	386 485	128 828	- 226 745
China	1 578 848 (véase el considerando 343)	131 571	5 364	1 788	- 129 783

País	Importaciones totales durante el PI	Media mensual durante el PI	Total de las importaciones en los primeros 3 meses de 2017	Media mensual en los primeros 3 meses de 2017	Diferencia en las importaciones medias mensuales
Otros terceros países (Corea del Sur, Egipto, India, Turquía, etc.)	2 057 998 (véase el considerando 353)	171 499	1 463 824	487 941	+ 316 442
Importaciones totales	7 903 727	658 643	1 855 673	+ 618 557	- 40 086

Fuente: Eurostat.

- (459) El cuadro anterior muestra que el volumen medio del total de las importaciones disminuyó alrededor de 40 000 toneladas al mes (480 000 toneladas anuales), si se comparan los volúmenes durante el PI con los volúmenes durante el primer trimestre de 2017. Así, para dichos períodos, los volúmenes de importación de otros terceros países compensaron en gran medida, aunque no plenamente, el descenso en los volúmenes de los cuatro países afectados y de China.
- (460) El siguiente cuadro muestra la producción real en algunos otros terceros países importantes (Egipto, India, Corea del Sur y Turquía).

Cuadro 23

Producción real del producto similar por terceros países (en miles de toneladas)

País	Capacidad de producción de acero bruto para el año 2014 ⁽¹⁾	Producción de acero bruto en 2014 ⁽²⁾	Producción de acero bruto en 2015 ⁽²⁾	Exceso de capacidad teórico en 2014	Producción real de PLC en 2014	Producción real de PLC en 2015
Egipto	11 200	6 485	5 506	4 715	849	689
India	108 000	87 292	89 026	20 708	40 956	48 100 ⁽³⁾
Corea del Sur	85 900	71 543	69 670	14 357	48 587	47 489
Turquía	49 400	34 035	31 517	17 883	n. d. ⁽⁴⁾	n. d. ⁽⁴⁾

⁽¹⁾ Fuente de los datos sobre capacidad: OCDE (OCDE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 de septiembre de 2016, Dirección de Ciencia, Tecnología e Innovación, *Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity* [Cifras actualizadas de las capacidades siderúrgicas y propuesta marco para reforzar la actividad de seguimiento de la capacidad], anexo, p. 7 y siguientes.).

⁽²⁾ Fuente de los datos sobre producción: Asociación Mundial del Acero, *Steel Statistical Yearbook 2016* (Asociación Mundial del Acero, «Steel Statistical Yearbook 2016» (Anuario estadístico de 2016 sobre el acero), cuadro 1, pp. 1-2, y cuadro 13, p. 35, <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>).

⁽³⁾ Estimación.

⁽⁴⁾ Datos no disponibles.

- (461) Las cifras anteriores disponibles correspondientes a 2014/2015 para el producto similar muestran que estos terceros países tienen la capacidad de producir y aún tienen exceso de capacidad disponible para la producción de acero bruto. Sin embargo, la demanda interior de acero en la India ⁽¹⁾ es fuerte, y probablemente crecerá en Turquía ⁽²⁾. El aumento de la demanda de acero en Corea del Sur ⁽³⁾ se ha visto reforzado por el boom de la construcción en los últimos años, aunque hay indicadores muy recientes que apuntan a que el ritmo de construcción en Corea del Sur podría ir decreciendo. Por otra parte, la producción de acero en Egipto ⁽⁴⁾ está en descenso, en parte debido a escaseces en la distribución de gas natural y a una decisión de las autoridades egipcias de eliminar las subvenciones al gas natural para la industria siderúrgica.

⁽¹⁾ «Steel Exports Report India», en *Global Steel Trade Monitor*, Ministerio de Comercio Internacional de los Estados Unidos, febrero de 2017, <http://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/2017/q1/exports-india.pdf>.

⁽²⁾ «Steel Market Developments-Q2 2017», Comité del Acero de la OCDE; OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, 24 de marzo de 2017, análisis en las páginas 6 y 9, <http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf>.

⁽³⁾ «Steel Market Developments-Q2 2017», Comité del Acero de la OCDE; OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, 24 de marzo de 2017, análisis en la página 7, <http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf>.

⁽⁴⁾ «Steel Market Developments-Q2 2017», Comité del Acero de la OCDE; OECD, DSTI/SC(2017)1/Final, 24 de marzo de 2017, análisis en la página 10, <http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf>. Véase también «Directorate for Science, Technology and Innovation for the decision to remove natural gas subsidy», OECD, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, 5 de septiembre de 2016, página 19.

- (462) La Comisión también señaló que la industria de la Unión afirmó que la capacidad excedentaria podría ponerse en funcionamiento tan pronto como se restablezca la competencia justa en el mercado. Según algunas estimaciones realizadas por los productores de la Unión afectados, la reapertura de los tres centros de producción en el Reino Unido, España y Alemania tardará entre 2 semanas y 6 meses. Esta producción adicional podría completarse con importaciones procedentes de otros terceros países.
- (463) Por lo tanto, la Comisión rechazó la alegación de que la imposición de medidas daría lugar a una escasez de oferta del producto afectado o el producto similar en el mercado de la Unión. Sin embargo, la Comisión también llegó a la conclusión de que es más probable que la imposición de derechos antidumping pueda dar lugar a una mayor dependencia de los usuarios respecto a la industria de la Unión (véase el punto 6.4.3.2).

6.4.3.2. Poder de negociación de los productores de acero de la Unión

- (464) Como se muestra en el cuadro del considerando 282, la cuota de mercado de la industria de la Unión en términos de consumo de la Unión representó el 76,7 % durante el PI. Por consiguiente, las importaciones totales en la Unión representaron el 23,3 % del consumo de la Unión durante ese período. Más del 70 % de todas esas importaciones en la Unión durante el PI procedían de los países afectados (Brasil, Irán, Rusia y Ucrania), así como de China, cuyas importaciones están sujetas a derechos antidumping desde el 7 de octubre de 2016 ⁽¹⁾.
- (465) En consecuencia, si se establecieran derechos antidumping contra las importaciones procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, más del 70 % de las importaciones totales (incluidas las de China, país al que ya se aplican medidas) durante el PI estarían sujetas a medidas, a pesar de que otros terceros países distintos de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania comenzaron a importar en la Unión con posterioridad al período de investigación, como se señala en el considerando 457. Sin embargo, el hecho de que el 70 % de todas las importaciones durante el PI esté sujeto a medidas vendría a reforzar notablemente la posición de los productores de acero de la Unión en el mercado de PLC de la Unión.
- (466) La Comisión halló que la industria de la Unión no solo incluye a productores individuales, sino que también consiste en grupos de productores vinculados en los distintos países de la Unión, que ya ofrecen a los usuarios una gran cantidad del producto similar (como se mencionó en el considerando 464, la cuota de mercado de la industria de la Unión en el mercado libre de la Unión asciende al 76,7 %). El mayor grupo de productores de acero de la Unión representa más de un tercio de toda la producción de PLC de la Unión, mientras que los tres mayores grupos de productores representan juntos más de dos tercios de la producción de la Unión. La Comisión constató asimismo que en torno al 60 % de la producción total de los productores de la Unión se destinaba a un uso cautivo.
- (467) Tras la comunicación del documento informativo, el denunciante impugnó las afirmaciones de la Comisión sobre el aumento de la capacidad de negociación de los productores de acero de la Unión, alegando que no reflejaban los principios básicos de la economía. Alegó que había y podría haber una intensa competencia entre un número importante de grandes grupos siderúrgicos de la Unión, y que los precios seguirían estando a un nivel competitivo. En este contexto, para reforzar sus argumentos, el denunciante presentó además un modelo económico en el que se basó para afirmar que «el número de proveedores de la Unión y de terceros países se considera suficiente para disipar las preocupaciones de que la estructura del mercado pueda llevar a una importante imposición de precios, especialmente en presencia de una disponibilidad continua de abastecimiento residual sin dumping a partir de proveedores con márgenes de perjuicio moderados, lo que confirma los resultados del modelo cuantitativo de los impactos de cantidades y precios» ⁽²⁾. Este modelo económico también se presentó en una audiencia el 8 de junio de 2017.
- (468) Sin embargo, dos productores exportadores rusos (MMK Group/Severstal Group) se refirieron a la estructura oligopolística del mercado de la Unión, estructura que, combinada con medidas antidumping, podría crear el potencial para el establecimiento de precios supracompetitivos por los pocos grupos de proveedores restantes.
- (469) En relación con las alegaciones del denunciante, la Comisión observó lo siguiente:

— El modelo económico mencionado no diferenciaba entre las importaciones procedentes de terceros países y las importaciones chinas. Esto es una deficiencia del modelo, ya que los datos estadísticos muestran que las importaciones procedentes de China dejaron de entrar en el mercado de la Unión a partir del cuarto trimestre de 2016.

⁽¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1778 de la Comisión, de 6 de octubre de 2016, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alea o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 272 de 7.10.2016, p. 33).

⁽²⁾ Contribución de Eurofer, «Economic analysis of the impact of anti-dumping measures in AD 635 on selected imports of hot-rolled flat steel (HRF) on EU downstream products», sin fecha, enviada a los servicios de la Comisión el 31 de mayo de 2017, p. 1.

- El modelo económico de Eurofer no contiene información sobre las capacidades disponibles en otros terceros países (aparte de los sujetos a la presente investigación y China) ⁽¹⁾. Técnicamente, esto quiere decir que la elasticidad de la oferta de 10 no se ha verificado para una gama suficientemente amplia de la función de suministro;
- Se consideró que los márgenes de dumping y perjuicio en el modelo económico oscilaban entre el 11,4 % y el 22,8 %, mientras que los márgenes más altos calculados en la presente investigación son más elevados, de hasta el 33 % (véase el considerando 583).
- La investigación puso de manifiesto que, en ciertos casos, los usuarios no fueron abastecidos a su debido tiempo por los productores de la Unión. Por lo tanto, la elasticidad de la oferta interior de 10, que se utilizó en el modelo económico, es discutible y posiblemente exagerada;
- Incluso si la principal conclusión del análisis económico fuera correcta y los derechos *ad valorem* tuvieran solo una incidencia limitada sobre los precios y un impacto más marcado en los volúmenes, sigue siendo un hecho que la rentabilidad post-PI de los productores de la Unión pasó entre enero y marzo de una pérdida del 7,8 % a un beneficio del 8,6 % (enero a marzo de 2017), mientras que la rentabilidad de los fabricantes de tubos de acero de PLC fue solo de un 0,4 % durante el mismo período.

(470) Tras la comunicación final, el denunciante alegó que las conclusiones de la Comisión sobre la capacidad de negociación no respetan los principios económicos básicos.

- En primer lugar, no se menciona el índice Herfindahl-Hirschman (IHH), que es la herramienta estándar para medir la concentración del mercado y el poder de mercado. Además, alegó que ocho actores principales y una enorme capacidad disponible son indicadores de un mercado competitivo.
- En segundo lugar, la Comisión no tenía justificación para confiar en las alegaciones hechas por Severstal y MMK sobre oligopolios y precios supracompetitivos cuando estas alegaciones se ven contradichas por los datos y no están respaldadas por pruebas. Estas alegaciones injustificadas solo se citaron para apoyar ideas preconcebidas.

(471) La Comisión rechazó estas observaciones como infundadas.

- En primer lugar, en cuanto a la concentración del mercado y el poder de negociación de la industria siderúrgica de la Unión, la Comisión se refirió a una posible consolidación suplementaria del mercado de la Unión: ThyssenKrupp ha anunciado su intención de desprenderse de su industria del acero en Europa, y una de las opciones que se barajan públicamente es una fusión con Tata Steel u otro competidor. Por otra parte, el anterior competidor Ilva, con su enorme capacidad de producción, ha sido adquirido principalmente por ArcelorMittal, añadiendo más poder de negociación para los compradores. A este respecto, a pesar de las reducciones de la producción de Ilva durante el período considerado, como se indica en el considerando 365, la Comisión fue informada de que los adquirentes se comprometieron a empezar a producir 6,5 millones de toneladas de acero en 2018 y 9,5 millones de toneladas de productos planos. Por tanto, la Comisión tenía motivos reales indiscutibles para esperar un nuevo aumento de la capacidad de negociación del mayor productor de la Unión en el mercado de la Unión.
- En segundo lugar, la Comisión rechazó firmemente la afirmación de que ha descartado el modelo económico. Claramente apuntó a este modelo económico en el considerando 467 e hizo comentarios al respecto en el considerando 469. Por otra parte, en relación con la contribución de MMK Group/Severstal Group, la Comisión señaló que está obligada a tener en cuenta todas las pruebas incluidas en el expediente. Esto no significa necesariamente que suscriba la apreciación realizada en dichas contribuciones.

(472) Por otra parte, el denunciante también alegó que la Comisión había rechazado erróneamente el modelo económico independiente sobre la base de presuntas deficiencias de los análisis.

- En primer lugar, la crítica de la Comisión de que el modelo económico no diferenciaba entre las importaciones procedentes de terceros países y las importaciones chinas ni incluía datos pormenorizados sobre las capacidades de terceros países no era correcta, ya que un segundo informe revisado de 15 de junio rectificó estas omisiones.
- En segundo lugar, el hecho de que los márgenes de dumping y de perjuicio calculados por la Comisión fueran ligeramente superiores en comparación con los utilizados en el modelo económico era un argumento manifiestamente abusivo para rechazar el modelo económico, puesto que el denunciante no había recibido tales datos cuando encargó el estudio.

⁽¹⁾ La Comisión presenta algunas cifras en el presente Reglamento. Véase el considerando 460.

- En tercer lugar, la Comisión no tuvo en cuenta que el aumento de la rentabilidad de los productores de la Unión procede principalmente de un aumento de las ventas y de la consiguiente mayor utilización de la capacidad —lo que reduce los costes unitarios—, y no de un aumento de los precios.
- En cuarto lugar, la Comisión no aportó prueba alguna de que la elasticidad de la oferta interior de 10 fuera discutible.

(473) La Comisión aceptó las dos primeras cuestiones de procedimiento.

- En primer lugar, efectivamente había recibido dos versiones del informe, a saber, una para la audiencia del 8 de junio de 2017 y una segunda por correo electrónico el 15 de junio de 2017. En su mensaje de 15 de junio de 2017, el denunciante no dejaba claro que había una diferencia entre las dos versiones, por lo que la Comisión se pronunció sobre la primera versión, únicamente en el documento de comunicación general. No obstante, verificó que los datos cuya ausencia había criticado habían sido incluidos en la segunda versión y, por tanto, abandonó su crítica del informe a este respecto.
- En segundo lugar, la Comisión reconoció que el denunciante no tuvo conocimiento de los márgenes de dumping y de perjuicio en el momento de la creación del modelo económico que solicitó. A este respecto, la Comisión aceptó que este hecho no podía alegarse en contra del estudio. Sin embargo, al mismo tiempo, esto no altera el hecho de que las cifras recogidas en el considerando 469 son más precisas que las utilizadas en el estudio.

(474) Por el contrario, la Comisión rechazó las otras dos cuestiones de fondo planteadas contra su crítica del estudio.

- Una mejora de la rentabilidad de la industria de la Unión tras el período de investigación puede ser el resultado de un aumento de los precios, de un coste menor o del efecto combinado de ambos elementos. Como se indica en el considerando 494, los precios aumentaron más del 30 % después del período de investigación. Al mismo tiempo, los costes de las materias primas también aumentaron, pero no en la misma medida y con más volatilidad. Por otra parte, la Comisión comparó el índice de utilización de la capacidad de la industria de la Unión durante el PI (74 %) con el índice de utilización de la capacidad en el primer trimestre de 2017 (76 %). Es poco probable que esta diferencia de dos puntos porcentuales haya dado lugar a una importante reducción de los costes unitarios como principal factor de la mejora de la rentabilidad. Sobre la base de este cálculo, se puede por tanto suponer que los incrementos de los precios hayan sido un ingrediente importante en el aumento de la rentabilidad de la industria de la Unión.
- Sobre la elasticidad de la oferta interior de 10, la Comisión aclaró que había recogido pruebas en el expediente sobre algunos usuarios que tuvieron dificultades para abastecerse de PLC. Estos hechos fueron debidamente verificados durante la investigación, como se expone con más detalle en el considerando 506, y reafirmaron a la Comisión en su idea de que la elasticidad de la oferta interior era discutible.
- Por otra parte, la Comisión verificó la hipótesis del modelo económico del denunciante según la cual los derechos *ad valorem* no tienen efecto alguno sobre los precios de la Unión, comparándola con la experiencia del reciente Reglamento, que impuso derechos *ad valorem* comprendidos entre el 18,1 % y el 35,9 % a las importaciones de PLC procedentes de China. Señaló que, después de la imposición de medidas contra las importaciones chinas de PLC, los precios de la Unión aumentaron a niveles superiores a los precios del mercado mundial. Concretamente, la diferencia entre los precios de importación cif en la Unión y los precios franco fábrica (media simple entre regiones y calidades) rondaba los 26 EUR después de la imposición de medidas en octubre de 2016, mientras que fue de unos 9 EUR en un período de la misma duración previo a la imposición. El Reglamento por el que se imponen derechos antidumping sobre los productos planos de acero laminados en frío procedentes de China produjo efectivamente un efecto notable sobre los precios en el mercado de la Unión, que el estudio no pudo explicar.
- En este contexto, la Comisión consideró también que, en una situación como la que surgió a partir de finales de 2016, un nuevo arancel *ad valorem* sobre las importaciones procedentes de los cuatro países habría tenido un efecto amplificador en los crecientes precios del mercado mundial y habría acarreado para los productores de la UE un efecto en los precios por encima de los márgenes de dumping y de perjuicio observados.
- Sobre esta base, la Comisión llegó a la conclusión de que, si se impusieran derechos antidumping contra las importaciones desde Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, es probable que los productores de acero de la Unión estarían en mejor posición de negociación respecto a los usuarios.

6.4.3.3. Los usuarios pierden competitividad frente a los competidores de terceros países

- (475) La Comisión analizó la alegación de que la imposición de derechos antidumping pondría a la industria de transformación no vinculada de la Unión (como la industria de los tubos de acero) en una situación muy vulnerable frente a los competidores establecidos en terceros países, que podrían vender en el mercado de la Unión productos obtenidos a partir de PLC adquiridos sin ningún tipo de medidas.
- (476) La Comisión señaló que esta alegación no se respaldó con pruebas. Además, en la Unión existen medidas antidumping en vigor sobre algunos tipos de tubos importados procedentes de China, Rusia y Bielorrusia ⁽¹⁾.
- (477) Por tanto, y a falta de otras observaciones, la Comisión rechazó esta alegación.

6.4.3.4. El aumento de los costes para los usuarios

6.4.3.4.1. Introducción

- (478) Tras el inicio de la investigación, el denunciante alegó que, con excepción de la industria de los tubos de acero, cualquier aumento de los costes de los usuarios probablemente no tendría una repercusión importante en la inmensa mayoría de los segmentos de usuarios, como el sector de la construcción, el sector del automóvil, etc. En lo relativo a la industria de los tubos de acero, el denunciante alegó que los únicos fabricantes de tubos con probabilidad de verse afectados de manera significativa serían aquellos que dependían necesariamente de las importaciones objeto de dumping del producto afectado.
- (479) Por otra parte, el Consorcio alegó que el impacto en los costes de los usuarios no estaba tan limitado a la industria de los tubos de acero como alegaba el denunciante. A este respecto, el Consorcio alegó que el producto afectado representa alrededor del 85-95 % del coste de las materias primas de los tubos y entre el 75 y el 80 % del coste de otros tipos de tubos soldados, como tubos para energía los tubos mecánicos de precisión. Además, el Consorcio planteó ⁽²⁾ que los usuarios distintos de los fabricantes de tubos se verían afectados dos veces más que lo calculado por Eurofer, debido al supuesto incremento de los precios del producto afectado después del PI. Por otra parte, como se menciona en el considerando 449, la Asociación de Ingeniería Mecánica e Industrias Metalúrgicas de Letonia y el Consorcio alegaron también que la imposición de derechos antidumping daría lugar a un aumento de los costes de producción de sus miembros.
- (480) Como se indicó en el considerando 514, el consumo o uso más importante del producto afectado está relacionado con los siguientes segmentos: la industria de los tubos de acero (32 %), la construcción (20 %), el automóvil (15 %) y la ingeniería mecánica (15 %).
- (481) A raíz de la comunicación del documento informativo, la Asociación Europea de Fabricantes de Tubos de Acero (en lo sucesivo, «ESTA»), que representa a más de un centenar de productores de tubos de acero en diecisiete Estados miembros, lo que supone más del 90 % de la producción de la Unión, presentó, en respuesta a la solicitud de información adicional de la Comisión, una nota para aclarar varios puntos clave. Como asociación que representa a diversos usuarios, la ESTA no adoptó una postura sobre el probable impacto de los derechos sobre la situación de los fabricantes de tubos de acero. No obstante, confirmó que los PLC son el principal motor para fijar los precios de los tubos soldados (por oposición a los tubos sin soldadura, que se fabrican a partir de palanquillas de acero) ⁽³⁾.
- (482) La Comisión evaluó toda la información recogida y, sobre esta base, evaluó cada segmento por separado.

6.4.3.4.2. Impacto de la imposición de las medidas en los costes de los fabricantes de tubos de acero

6.4.3.4.2.1. Introducción

- (483) En las estadísticas enviadas por el denunciante ⁽⁴⁾ se observa que el de los tubos de acero es el sector más importante que utiliza el producto afectado. Según se deduce de las estadísticas, el 32 %, aproximadamente, de todos los PLC se utiliza en la industria de tubos de acero.

⁽¹⁾ La Asociación Europea de Fabricantes de Tubos de Acero (ESTA) comentó que estos tipos son, sin duda, tubos soldados (los denominados «tubos de gas»), pero no representan más del 10 % de la producción total de la Unión de tubos soldados (correo electrónico de la ESTA a los servicios de la Comisión de 1 de junio de 2017).

⁽²⁾ Contribución del Consorcio, observaciones en respuesta a la contribución de Eurofer de 7 de febrero de 2017, presentadas en nombre de CIHFR, sin fecha, documento recibido por correo electrónico el 2 de marzo de 2017, p. 4.

⁽³⁾ ESTA, AD 635. Observaciones de la ESTA, 10 de mayo de 2017.

⁽⁴⁾ Contribución de Eurofer, análisis del impacto de los derechos provisionales en los usuarios, 7 de febrero de 2017, p. 2.

- (484) La empresa Marcegaglia, que participa en el Consorcio y que presentó una respuesta completa al cuestionario, transforma PLC y produce, entre otras cosas, tubos, tuberías y otros productos siderúrgicos descendentes. Por sí sola, esta empresa se encarga fue responsable de la importación de aproximadamente 1,6-2,4 millones de toneladas de PLC (entre el 20 y el 30 % de las importaciones totales de PLC) durante el período de investigación. Por otra parte, también adquirió entre 2,0 y 1,3 millones de toneladas del producto similar de los productores de acero de la Unión durante el período de investigación. La Comisión recurrió a este importante usuario para sacar conclusiones sobre la incidencia de las medidas en los usuarios del segmento de los tubos de acero en general.
- (485) Con este objetivo, durante la inspección *in situ*, la Comisión pidió a los representantes de Marcegaglia que hicieran simulaciones para evaluar el posible impacto de la imposición de medidas antidumping, sobre la base de sus cifras de rentabilidad (cuenta de resultados) para el período de investigación. Estas simulaciones fueron realizadas por representantes de la empresa en el supuesto de que se compraran exactamente los mismos volúmenes a los mismos proveedores (productores de la Unión, productores exportadores de los países afectados y los productores exportadores de otros terceros países) durante el período de investigación. Estas simulaciones no tienen en cuenta los aumentos del precio de los PLC después del PI ni el que parte de ese aumento de costes pueda trasladarse a los clientes de estos usuarios.
- (486) Estos fueron los resultados:
- Una simulación mostró que un derecho antidumping del 18 % contra China y un derecho antidumping del 10 % contra los países afectados daría lugar a una situación de equilibrio financiero para este usuario italiano.
 - Otra simulación mostró que un derecho antidumping del 18 % contra China y un derecho antidumping del 20 % contra los países afectados causaría pérdidas.
- (487) Tras la comunicación del documento informativo, el denunciante ⁽¹⁾ alegó que estas simulaciones eran erróneas, ya que partían de la hipótesis de que el coste para Marcegaglia aumentaría en consonancia con la cuantía de los derechos, mientras que Marcegaglia tenía otras opciones de abastecimiento. Por otra parte, el denunciante rebatió la constatación de que los usuarios se vieran perjudicados de manera desproporcionada. Según un análisis económico del impacto de las medidas antidumping, el denunciante alegó que la imposición de medidas solo podría dar lugar a un limitado aumento de precios del producto afectado y los derechos antidumping tendrían más bien un efecto cuantitativo ⁽²⁾.
- (488) Las simulaciones sobre el terreno no tuvieron en cuenta que las importaciones originarias de China finalizaron por completo a partir del cuarto trimestre de 2016, como se señala en el considerando 469, ni tampoco que algunos otros países comenzaron a importar, como se indica en el considerando 458 ⁽³⁾. Por lo tanto, la Comisión actualizó sus simulaciones como sigue:
- Suponiendo que todos los suministros chinos fueran sustituidos por suministros procedentes de otros terceros países, y suponiendo un derecho antidumping del 15 % contra Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, el usuario italiano podría alcanzar un pequeño beneficio entre el 0 y el 1 %.
 - Suponiendo que todos los suministros chinos fueran sustituidos por suministros procedentes de otros terceros países, y suponiendo un derecho antidumping del 10 % contra Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, el usuario italiano podría alcanzar un pequeño beneficio entre el 1 y el 2 %.
 - Suponiendo que todos los suministros procedentes de China, Brasil, Irán, Rusia y Ucrania se sustituyeran por suministros de otros terceros países (sin pagar derechos), el usuario italiano podría obtener un beneficio de entre el 2 y el 4 %.
- Estas simulaciones eran conservadoras, ya que no tuvieron en cuenta el posible aumento de precio de los PLC después del PI, que resultó ser superior al 30 % en comparación con el período de investigación, como se establece en el considerando 494.
- (489) En cuanto a las alegaciones de Eurofer sobre la base de su análisis económico, fueron rechazadas por los motivos expuestos en el considerando 469.

⁽¹⁾ Contribución de Eurofer, observaciones de Eurofer sobre del documento informativo de la Comisión de 4 de abril de 2017, p. 9. El denunciante también indicó que estas simulaciones nunca fueron comunicadas en el expediente no confidencial.

⁽²⁾ Contribución de Eurofer, «Economic analysis of the impact of anti-dumping measures in AD 635 on selected imports of hot-rolled flat steel (HRF) on EU downstream products», sin fecha, enviada a los servicios de la Comisión el 31 de mayo de 2017, p. 1.

⁽³⁾ Estos datos no estaban disponibles en el momento en que se realizaron estas simulaciones.

(490) La Comisión concluyó en el considerando 501 que la rentabilidad de los usuarios en el sector de los tubos de acero fue modesta durante el período de investigación y después de este (hasta el 31 de marzo de 2017). Por tanto, confirmó que existía un riesgo considerable de que los derechos *ad valorem* entre el 5,3 % y el 33 % (además del aumento de los precios) causase pérdidas para los fabricantes de tubos de acero, teniendo en cuenta la subida de los precios después del período de investigación. Es más, las pymes del Consorcio podrían estar expuestas a consecuencias aún más graves, ya que su capacidad de negociación frente a los productores de la Unión es mucho menor.

6.4.3.4.2.2. Aumento de los precios después del período de investigación para el sector de los tubos de acero

(491) Tras la comunicación del documento informativo, como se señaló en el considerando 29, veintitrés usuarios más enviaron respuestas adicionales al cuestionario. Se efectuaron dos inspecciones *in situ* más a fin de verificar estos datos post-PI.

(492) Además, tras la comunicación del documento informativo, el productor exportador serbio alegó que los precios del producto afectado habían aumentado desde el final del período de investigación, pasando de 417,5 EUR/t a 575 EUR/t en marzo de 2017 en el norte de Europa, lo que supone un aumento del 37,7 %, y de 395 EUR/t a 545 EUR/t para el mismo período en el sur de Europa. A este respecto, el Consorcio alegó que el mercado de la UE se caracteriza actualmente por un incremento continuo de los precios de los PLC.

(493) Por otra parte, el denunciante alegó que la principal razón de los incrementos de precios observados después del período de investigación fue el aumento de los precios de la materia prima, y no el impacto de la investigación en curso. Aun admitiendo que los precios se situaban en torno a los 530 y EUR 550/t, el denunciante alegó que la decisión de la Comisión de no imponer medidas provisionales en el presente caso llevó a un descenso de los precios en marzo y abril de 2017.

(494) La Comisión constató que los precios habían empezado a aumentar en el segundo semestre de 2016 y habían seguido aumentando durante el primer trimestre de 2017. Estos aumentos de precios se constataron para todos los tipos del producto afectado y del producto similar. Los datos post-PI recogidos mostraron que los precios efectivamente subieron en el período post-PI.

— En primer lugar, sobre la base de los datos de los seis productores de la Unión incluidos en la muestra, por término medio, los aumentos de precios del producto similar fueron del 15,3 % durante el período comprendido entre julio y diciembre de 2016 y del 35,7 % durante el período comprendido entre enero y marzo de 2017, en comparación con los precios medios en el período de investigación.

— En segundo lugar, sobre la base de los datos de los usuarios que cooperaron, los aumentos de precios del producto afectado fueron del 18,2 % durante el período comprendido entre julio y diciembre de 2016 y del 50,4 % entre enero y marzo de 2017, en comparación con los precios medios en el período de investigación.

(495) Por otra parte, la Comisión constató que los precios comenzaron a disminuir de nuevo ligeramente durante los meses de abril y mayo de 2017. Sin embargo, los precios de los productores de la Unión se mantuvieron en torno a los 500 EUR/t durante estos meses.

(496) En vista de lo anterior, la Comisión constató importantes aumentos de precios en el período post-PI (hasta marzo de 2017), para todos los tipos del producto afectado y del producto similar. Más tarde, los precios empezaron a disminuir ligeramente, pero se mantuvieron muy por encima del nivel de los precios durante el PI.

6.4.3.4.2.3. La rentabilidad del sector de los tubos de acero

(497) Tras la comunicación del documento informativo se presentó la siguiente información sobre la rentabilidad del sector de los tubos de acero:

— la ESTA respondió que la cifra de rentabilidad global para 2016 relativa a los tubos soldados ronda el -0,3 % ⁽¹⁾; por otra parte,

— el Consorcio afirmó que los usuarios y centros de servicios miembros suyos tuvieron, por término medio, un margen del 5 % de beneficio durante el período de investigación. Alegó a este respecto que ya un aumento de tan solo el 10 % en el precio del producto afectado ocasionaría para una pyme típica una situación de pérdidas insostenibles del 3,6 % ⁽²⁾.

⁽¹⁾ Correo electrónico de la ESTA a los servicios de la Comisión de 1 de junio de 2017.

⁽²⁾ Contribución del Consorcio, observaciones sobre el documento informativo de la Comisión, presentadas en nombre de CIHFR, 8 de mayo de 2017, p. 9 y p. 10.

- (498) Los datos post-PI recogidos pusieron de manifiesto que la rentabilidad varió considerablemente entre los usuarios individuales, como a continuación se aprecia:

Cuadro 24

Rentabilidad de fabricantes de tubos de acero ⁽¹⁾

Categoría de fabricantes de tubos de acero	Número de fabricantes de tubos de acero	Rentabilidad durante el PI	Rentabilidad del 1 de julio al 31 de diciembre de 2016	Rentabilidad del 1 de enero al 31 de marzo de 2017
Miembros del consorcio	5 (*)	3,68 %	- 0,87 %	0,34 %
Fabricantes de tubos de acero vinculados a productores de la Unión (a favor de la imposición de medidas)	8 (**)	- 3,69 %	- 5,83 %	0,39 %
Fabricantes de tubos de acero en favor de la imposición de medidas (no vinculados con productores de la Unión)	1 (***)	- 0,33 %	2,80 %	6,13 %
Rentabilidad media ponderada total	14	2,01 %	- 3,95 %	0,37 %

Fuente: respuesta al cuestionario post-PI de diferentes fabricantes de tubos de acero

(*) Como se menciona en el considerando 439, se recibieron once respuestas de los miembros del Consorcio; cinco de ellas procedían de fabricantes de tubos de acero y las seis restantes, de centros de servicio (empresas que limitan sus actividades a operaciones específicas de transformación como cortado, fresado o decapado del producto).

(**) Como se señala en el considerando 439, se recibieron nueve respuestas; ocho de fabricantes de tubos de acero y la última, de un centro de servicios.

(***) Como se menciona en el considerando 439, se recibieron dos respuestas; solo una era de un fabricante de tubos de acero. La otra, de un centro de servicio.

- (499) El cuadro anterior muestra que la rentabilidad de los fabricantes de tubos de acero mejoró, en general, durante los tres primeros meses de 2017 en comparación con el último semestre de 2016, y fue globalmente del 0,37 %. Los fabricantes de tubos de acero explicaron que, debido a que esperaban que en 2016 los precios de los PLC aumentaran, habían adquirido más PLC de lo habitual (a precios relativamente más bajos). Estos productos se utilizaron posteriormente, cuando los precios de PLC ya habían aumentado. Sin embargo, los fabricantes de tubos de acero a los que se visitó preveían un empeoramiento de sus resultados en el segundo trimestre de 2017.
- (500) Por otra parte, los fabricantes de tubos de acero vinculados a productores de la Unión alegaron que sus márgenes de beneficio bajos y hasta negativos se debieron a que tuvieron que competir con otros fabricantes de tubos de acero que, en cierta medida, recibían suministros de PLC objeto de dumping procedentes de los países afectados.
- (501) En general, la Comisión concluyó que la rentabilidad de los usuarios en el sector de los tubos de acero fue modesta durante el período de investigación y después de este.

6.4.3.4.2.4. La posibilidad de repercutir cualquier incremento de los precios en el sector de los tubos de acero

- (502) El Consorcio alegó que la única manera de seguir siendo rentable sería repercutir cualquier incremento de precios. Sin embargo, el Consorcio afirmó que esto no era posible, dado que cualquier aumento en los precios de venta por encima de los niveles competitivos haría que los usuarios independientes perdieran cuota de mercado

⁽¹⁾ Esos porcentajes son la media ponderada de las cifras de beneficios antes de impuestos de todos los fabricantes de tubos de acero, según figuran en sus respectivas cuentas de resultados para los períodos mencionados en el cuadro, expresada en porcentaje en relación con sus ventas en el mercado libre de la Unión.

y, por tanto, beneficios, en beneficio de los usuarios integrados. En cuanto a la repercusión de los incrementos de costes, la ESTA declaró que «mientras los productores (de tubos de acero) de la UE pueden repercutir a sus clientes el aumento de los costes, las condiciones del mercado seguirán siendo razonables»⁽¹⁾.

- (503) En cuanto a la cuestión de si los fabricantes de tubos de acero serían capaces de repercutir los incrementos de costes, la Comisión observó discrepancias en las contribuciones recibidas.
- Por un lado, algunos usuarios (principalmente vinculados a productores de la Unión) indicaron que, en principio, no habían tenido grandes problemas para repercutir el aumento de los costes a sus clientes durante el período post-PI. Sin embargo, subrayaron que esto sería más difícil cuando algunos competidores pudieran recurrir a importaciones de PLC muy baratos o cuando sus clientes no tuvieran buenos resultados.
 - Por otro lado, otros usuarios (mayormente independientes) señalaron graves preocupaciones sobre sus posibilidades de repercutir el precio de los PLC. A este respecto, se refirieron a estos elementos:
 - un mercado muy competitivo caracterizado por un bajo nivel de márgenes y por dificultades en el suministro de PLC, lo que no les permite repercutir el aumento de los costes a sus clientes; y
 - una situación de aumento de las importaciones de productos acabados y semiacabados (a precios más bajos) desde países como Turquía, Antigua República Yugoslava de Macedonia y Bielorrusia. Esto también reducía la posibilidad de repercutir el aumento de los costes.
- (504) Tras la comunicación final, el denunciante alegó que las declaraciones de los demás usuarios (principalmente los usuarios independientes) y, en particular, la declaración sobre dificultades en el suministro de PLC que figuran en el considerando 503 son especulaciones y errores.
- (505) La Comisión rechazó esta observación como infundada.
- (506) En primer lugar, estos usuarios declararon en sus respuestas al cuestionario que en ocasiones habían tenido dificultades para hallar suministros de PLC y utilizaron términos como «grandes retrasos en las condiciones de entrega», o «capacidad limitada de los productores, que se refleja en escasez de material en el mercado». En segundo lugar, la Comisión tenía pruebas en el expediente de que los usuarios que fueron objeto de inspecciones tuvieron efectivamente dificultades o retrasos de abastecimiento. En tercer lugar, la Comisión observó que los fabricantes de tubos que también exportan fuera de la Unión tendrían menos posibilidades de repercutir los incrementos de costes. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación de que las declaraciones de los usuarios antes mencionadas sean especulaciones o errores.
- (507) Por otra parte, el denunciante alegó que dichas declaraciones de los usuarios estaban en contradicción con las conclusiones del punto sobre «escasez de suministro», cuando la Comisión rechazó la alegación de que la imposición de medidas daría lugar a una escasez de suministro del producto afectado/producto similar en el mercado de la Unión (véase el considerando 463).
- (508) A este respecto, la Comisión subrayó que su conclusión del punto 6.4.3.1 sobre la escasez de suministro consistía en series de un análisis prospectivo. La Comisión consideró, en primer lugar, la cuestión de si la imposición de derechos *ad valorem* podría bloquear las importaciones de PLC en la Unión en su conjunto. A este respecto, comprobó que había suficientes importaciones alternativas disponibles de PLC procedentes de otros terceros países. A continuación, la Comisión añadió que también se podría esperar que la producción de la Unión se ampliara y compensara, al menos en parte, la posible futura escasez de importaciones de PLC desde los países afectados. La Comisión concluyó, por tanto, que la imposición de derechos probablemente no llevaría a una escasez de abastecimiento en el futuro.
- (509) Este análisis prospectivo en el punto 6.4.3.1 difiere de las citadas dificultades actuales de algunos usuarios para abastecerse en PLC con la industria de la Unión en cantidades suficientes y a tiempo. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación de que la referencia a la declaración de los usuarios sobre sus «dificultades de suministro» en el considerando 503 se contradice con el análisis de la Comisión de que no se produciría probablemente una «escasez de suministro» en la futura evolución del mercado de los PLC, según el considerando 463.
- (510) Ante las discrepancias observadas entre las distintas categorías de fabricantes de tubos de acero, la Comisión llegó a la conclusión de que existe un riesgo para los usuarios que no pueden trasladar plenamente los aumentos de precios de PLC a sus clientes.

(1) Sin embargo, la ESTA no respondió a la pregunta de si los fabricantes de tubos de acero tienen, en la práctica, la posibilidad de repercutir a sus clientes los incrementos de los costes.

6.4.3.4.2.5. Conclusión para el sector de los tubos de acero

- (511) Sobre la base de lo anterior, la Comisión concluyó que existe un riesgo considerable de que los derechos en forma de derechos *ad valorem* causen pérdidas para el sector de los tubos de acero por los motivos siguientes:
- los PLC son el principal elemento de los costes para los tubos soldados;
 - los precios de los PLC aumentaron significativamente después del período de investigación;
 - los márgenes de beneficios en el sector de los tubos de acero son relativamente pequeños; y
 - no queda claro si los fabricantes independientes de tubos de acero tienen la posibilidad de repercutir cualquier incremento de los precios a sus clientes.
- (512) Tras la comunicación final, el denunciante rebatió la conclusión de la Comisión de que los derechos *ad valorem* aumentarían las pérdidas en el sector de los tubos de acero por los cuatro motivos siguientes:
- En primer lugar, la Comisión se basó principalmente en el modelo de Marcegaglia, que es erróneo, al no tener en cuenta los principios básicos de la economía. A este respecto, el denunciante alegó que el principal impacto de los derechos recaería sobre los volúmenes, no sobre los precios. Por otra parte, el modelo Marcegaglia descarta todas las pruebas sobre la elasticidad de sustitución para los PLC. El denunciante mencionó también que, dado que los PLC son un producto básico, la elasticidad de sustitución entre proveedores alternativos es alta y, en cualquier caso, no es nula ni infinita.
 - En segundo lugar, los precios de PLC han aumentado después del período de investigación. Como consecuencia de ello, el incremento de precios de PLC afecta a todos los fabricantes de tubos, lo que es un hecho importante a la hora de considerar la capacidad de repercutir estos aumentos de los costes. Si los usuarios tienen la posibilidad de repercutir los aumentos de los costes, el hecho de que los precios hayan aumentado no es relevante para juzgar el impacto en los usuarios.
 - En tercer lugar, la Comisión se basó en el hecho de que la rentabilidad de los fabricantes de tubos de acero era modesta. No obstante, según el denunciante, la Comisión ni siquiera intentó analizar y verificar cuál es la posición a más largo plazo, ni establecer una base de referencia típica de la rentabilidad. Por otra parte, la Comisión no podría haber sacado conclusiones sobre la rentabilidad de los usuarios en un trimestre, a saber, el primer trimestre de 2017.
 - En cuarto lugar, la conclusión de la Comisión de que existía un riesgo importante de que los derechos causaran pérdidas a los fabricantes de tubos de acero no se deriva de las constataciones. En particular, la alegación de que había riesgo de que estos costes no pudieran repercutirse plenamente no justifica la conclusión de que los derechos *ad valorem* aumentarían las pérdidas en el sector de los tubos de acero. Además, la Comisión describió erróneamente los puntos de vista de los usuarios integrados que tenían una distorsión de la competencia porque otros usuarios que dependen de importaciones objeto de dumping habrían obtenido una ventaja competitiva injusta.
- (513) La Comisión rechazó la mayoría de estos argumentos como sigue:
- En primer lugar, como ya se expuso en el considerando 485, se hicieron simulaciones para evaluar el posible impacto de la imposición de medidas antidumping, sobre la base de las cifras de rentabilidad de Marcegaglia (cuenta de resultados) para el período de investigación, y se verificaron *in situ*. Seguidamente, la Comisión actualizó sus simulaciones en el considerando 488. Por otra parte, la Comisión consideró el argumento del modelo económico según el cual que, si algunos proveedores aumentaran sus precios o si sus PLC estuvieran sometidos a las medidas, el comprador (usuario) intentaría cambiar a otros proveedores que no aumentarían los precios. Sin embargo, esta hipótesis no tiene en cuenta que hay obligaciones contractuales entre el comprador (usuario) y el proveedor que, como mínimo, limitan la elasticidad de sustitución de los PLC al principio. En efecto, aparte del mercado al contado, los usuarios de PLC también celebraban contratos a largo plazo con sus proveedores. Otra posible preocupación al principio sería que para establecer una nueva relación comercial se necesita al menos algún tipo de inversión. Sin embargo, la Comisión reconoció que la elasticidad de sustitución mejoraría a lo largo del tiempo.
 - En segundo lugar, el denunciante reconoció que los precios de PLC habían aumentado en el cuarto trimestre de 2016 y el primer trimestre de 2017, y que tales aumentos afectan a todos los fabricantes de tubos por

igual. La Comisión reconoció que, si los usuarios tienen la posibilidad de repercutir los aumentos de los costes, el hecho de que los precios de los insumos aumenten no es relevante para juzgar el impacto en los usuarios. Sin embargo, como se expone en los considerandos 502 a 510, la Comisión dudaba de que todos los fabricantes de tubos tuvieran la posibilidad de repercutir los aumentos de los costes.

- En tercer lugar, la Comisión proporcionó, en el cuadro del considerando 498, datos financieros sobre el período de investigación (doce meses), para el período comprendido entre el 1 de julio y el 31 de diciembre de 2016 (seis meses) y para el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de marzo de 2017 (tres meses). Habida cuenta de que las medidas antidumping pueden tener un inmediato efecto perturbador en el momento de la imposición, y en particular para las pequeñas y medianas empresas, que están presentes en el sector de los tubos de acero inoxidable ⁽¹⁾, la Comisión tenía derecho a basar sus conclusiones en los citados datos referentes a veintiún meses sin entrar en un estudio de viabilidad a largo plazo para el sector de los tubos.
- En cuarto lugar, en relación con la repercusión, la Comisión basó sus conclusiones en los comentarios que se recibieron en las respuestas al cuestionario post-PI. Además, la posibilidad de que los usuarios repercutieran el incremento de los costes se siguió discutiendo y documentando durante las inspecciones *in situ*. Como consecuencia de ello, la conclusión de la Comisión se basa en declaraciones (inspección de documentos e investigación) que son igualmente válidas como prueba para una autoridad investigadora. Por otra parte, no se pasa por alto el hecho de que la mayoría de los fabricantes de tubos de acero que cumplimentaron el cuestionario expresaron temores ante una distorsión de la competencia. A este respecto, señaló que se restablecerá una situación de igualdad de condiciones para todos los usuarios con respecto a las compras de PLC por debajo del PMI, ya que los derechos *ad valorem* eliminarán el dumping causado por las importaciones procedentes de los cuatro países. Para las compras de PLC por encima del PMI, la opción de cubrir su suministro a partir de un productor integrado de la Unión o de importaciones será una decisión comercial del fabricante.

6.4.3.4.3. Impacto de la imposición de las medidas en los costes de otros segmentos de usuarios

6.4.3.4.3.1. Introducción

- (514) Las estadísticas aportadas por el denunciante ⁽²⁾ mostraron también que, aparte de la industria de tubos de acero, otros sectores como la construcción (20 %), el automóvil (15 %) o la ingeniería mecánica (15 %) son también importantes consumidoras del producto afectado.
- (515) La Comisión recabó durante el transcurso de esta investigación la colaboración de varios usuarios de estos otros sectores en Polonia y en los Estados bálticos. Se enviaron cuestionarios, pero no se recibió ninguna respuesta.
- (516) Ninguna asociación de usuarios se dio a conocer en este período aparte de la Asociación de Ingeniería Mecánica e Industrias Metalúrgicas de Letonia. No obstante, esta asociación no justificó sus alegaciones de que las medidas antidumping llevarían a un aumento de los costes para el sector de la ingeniería mecánica, ni presentó comentarios adicionales. Por tanto, la Comisión no pudo atribuir una cifra exacta al impacto potencial de las medidas en este sector.
- (517) La Comisión también tomó nota de los puntos de vista en conflicto entre el denunciante y el Consorcio sobre el posible impacto de la imposición de medidas en los costes de otros segmentos de usuarios, como los de la automoción y la construcción, que parecen verse menos afectados que el sector de los tubos de acero. Por ejemplo, la industria del automóvil podría afrontar costes adicionales de producción por 430 millones de euros. No obstante, si esta cifra se desglosa en costes unitarios, es menos significativa. Según las estimaciones del Consorcio y el denunciante, el aumento de los costes de un automóvil medio se situaría alrededor entre 24 y 27 EUR por vehículo. Esta situación parece ser similar en el sector de los electrodomésticos.

6.4.3.4.3.2. Cooperación de los usuarios y asociaciones de usuarios a raíz de la comunicación del documento informativo

- (518) Tras la comunicación del documento informativo, la Comisión trató de calcular el impacto de la medida en segmentos distintos del sector de los tubos de acero.
- (519) A este respecto, buscó de nuevo la cooperación de usuarios en Polonia y en los Estados bálticos (principalmente en el sector de la ingeniería mecánica) mediante el envío de cuestionarios adicionales post-PI, aunque no recibió ninguna respuesta.

⁽¹⁾ Contribución de la Asociación Europea de Fabricantes de Tubos de Acero, 10 de mayo de 2017.

⁽²⁾ Contribución de Eurofer, análisis del impacto de los derechos provisionales en los usuarios, 7 de febrero de 2017, p. 2.

- (520) Además, la Comisión trató activamente de obtener la cooperación de once asociaciones de usuarios que representaban a otros sectores (construcción, automoción, ingeniería mecánica y electrodomésticos). Todas estas asociaciones recibieron cuestionarios post-PI y se les pidió que enviaran las preguntas a sus miembros en caso de que las propias asociaciones no tuvieran las respuestas.
- (521) Se recibieron dos respuestas parciales de sendas asociaciones de usuarios y una respuesta parcial de una empresa que recibió el cuestionario post-PI a través de su asociación.
- En primer lugar, el Comité Europeo de Fabricantes de Electrodomésticos (CECED) afirmó que no estaba en condiciones de facilitar la información solicitada, pero precisó lo siguiente: «Las posibles medidas antidumping de la UE sobre el acero tendrían un impacto negativo directo o indirecto en la fabricación de aparatos. [...] Por este motivo, no somos partidarios de medidas proteccionistas como las medidas antidumping, que pueden afectar negativamente a la posición competitiva de nuestra industria, a menos que estén plenamente justificadas por pruebas inequívocas ⁽¹⁾».
 - En segundo lugar, Agoria, el miembro belga de Orgalime ⁽²⁾, declaró que el coste de los PLC variaba según el tipo de producto acabado: podía oscilar entre un 5 % (remolques, camiones de basura, vías férreas, tractores terminales) y hasta un 100 % (brazos telescópicos para grúas). Sin embargo, la respuesta no dejaba claro qué impacto tendría en la práctica para sus actividades.
 - En tercer lugar, Electrolux Home Products Corporation N.V., que recibió la solicitud de información adicional de la Comisión a través de la asociación CECED, mencionó que es un productor de electrodomésticos que actúa en el mercado mundial. Esta empresa declaró: «El acero es un importante elemento de los costes para nuestros productos, que se venden en un mercado mundial altamente competitivo, con márgenes bajos. Para nuestros centros de producción europeos, compramos acero de los proveedores europeos, y preferiríamos seguir así. No obstante, los derechos de la UE sobre las importaciones de acero se traducen en precios artificialmente elevados para el acero interior y extranjero, que nos ponen en desventaja competitiva frente a otros fabricantes que tienen fábricas fuera de la UE y exportan sus productos acabados a la UE ⁽³⁾».
- (522) En conexión con esas respuestas, la Comisión señala que no se facilitaron datos significativos sobre rentabilidad y venta. Por tanto, la Comisión no pudo atribuir una cifra exacta al impacto potencial de las medidas en sectores distintos del de los tubos de acero.
- (523) No obstante, teniendo en cuenta la baja tasa de respuesta de los usuarios y las asociaciones de usuarios en sectores distintos del de los tubos de acero, el impacto de cualquier incremento de los precios se consideró menos significativo que para los tubos de acero, si bien las tres respuestas (véase el considerando 521) se refirieron más bien al hecho de que no estarían a favor de la imposición de medidas en el presente caso.
- (524) Tras la primera comunicación, el denunciante alegó que la Comisión llegó a la conclusión incorrecta de que el efecto de cualquier incremento de los precios se consideró menos significativo por las siguientes razones: el análisis del impacto de las posibles medidas en sectores distintos del sector de los tubos de acero se caracteriza por la ausencia de datos o pruebas verificadas que indiquen una incidencia importante en otros segmentos de usuarios. La única prueba citada sobre un impacto en los usuarios son tres cartas. Además, la conclusión está en flagrante contradicción con las declaraciones de la Comisión de que no hay datos disponibles significativos y que no puede atribuir una cifra exacta al impacto potencial de las medidas en sectores distintos del de los tubos de acero (véase el considerando 522). Por otra parte, el denunciante alegó que una de las asociaciones (Agoria) declaró que apoya la imposición de derechos *ad valorem*.
- (525) La Comisión reconoció que el denunciante alegó en su contribución de 7 de febrero de 2017 que «los ejemplos... muestran que para todos los sectores, aparte del sector de los tubos, el impacto de derechos será probablemente mínimo», y de que existía un escaso grado de cooperación. Por otra parte, es cierto que Agoria parecía indicar que apoya la imposición de derechos *ad valorem*.

⁽¹⁾ Carta de 22 de mayo de 2017 del Director General de CECED a los servicios de la Comisión.

⁽²⁾ Orgalime es la Asociación Europea de Industrias de la Ingeniería, que representa los intereses de las industrias mecánica, eléctrica y electrónica, metalúrgica y de artículos metálicos.

⁽³⁾ Carta recibida por correo electrónico el 22 de mayo de 2017, sin fecha, del Presidente y el Vicepresidente para Compras de Electrolux Home Products Corporation N.V.

- (526) No obstante, las declaraciones de la otra asociación de usuarios y de la empresa (véase el considerando 521) aportaron indicaciones de que no comparten la apreciación del denunciante en el sentido de que el impacto de los derechos será probablemente mínimo. Por otra parte, la Comisión evaluó el incremento de los costes de un automóvil medio, que se situaría aproximadamente entre 24 y 27 EUR por vehículo (véase el considerando 517) y la incidencia probable sobre los electrodomésticos, que calificó como menos significativo, de 0,63 a 1,43 EUR por aparato).
- (527) En este contexto, la Comisión perfiló su conclusión general y llegó a la conclusión de que el impacto en otros sectores distintos del sector de los tubos de acero sería menos significativo.

6.4.3.4.3.3. Conclusión sobre los sectores distintos del sector de los tubos de acero

- (528) La Comisión confirmó que el impacto en estos otros usuarios sería menos significativo que para el sector de los tubos de acero.

6.4.3.5. Intereses de los usuarios vinculados a los productores exportadores

- (529) Todas las importaciones procedentes del productor brasileño CSN a la Unión tuvieron como destino su filial portuguesa vinculada, Lusosider. Esta última empresa transforma principalmente estos PLC importados en productos transformados para su venta, mayormente, en la Península Ibérica.
- (530) Durante una audiencia, CSN informó a los servicios de la Comisión de que aún debía tomarse una importante decisión sobre inversión que esto podría afectar a Lusosider, que emplea actualmente a 250 personas. El productor exportador ruso NLMK alegó que había ido desarrollando sus propias operaciones descendentes en la Unión. A este respecto, señaló que «la imposición de medidas antidumping sobre los PLC, al limitar las posibilidades de exportar un importante insumo desde Rusia a los centros de producción de la UE, podría ser una grave obstáculo a la capacidad de NLMK para aumentar su producción en sentido descendente en la UE»⁽¹⁾.
- (531) Tras la comunicación del documento informativo, NLMK añadió que «desea llamar la atención de la Comisión Europea sobre los riesgos que podría acarrear la imposición de medidas antidumping, en particular, en el caso de situaciones de fuerza mayor, al limitar la disponibilidad de materiales procedentes de nuestra sociedad matriz, que podrían ser necesarios».
- (532) Tras la comunicación del documento informativo, se pidió a tres usuarios vinculados a los productores exportadores que rellenasen un cuestionario post-PI. Dos de ellos lo rellenaron completamente, mientras que el otro presentó una respuesta parcial. Ante estos datos, la Comisión señaló que la rentabilidad de estos dos usuarios fue del 1,81 % durante el período de investigación al 14,10 % durante los tres primeros meses de 2017. No obstante, se constató que la rentabilidad de una empresa en los tres primeros meses de 2017 incluía beneficios que fueron relativamente excepcionales y no tenían carácter permanente, como resultado del aumento de precios de los PLC durante el período post-PI.
- (533) Tras la comunicación final, el denunciante alegó que la referencia de la Comisión a la declaración de NLMK (véase el considerando 531), no puede ocultar el hecho de que esta empresa no importó PLC de su sociedad matriz rusa durante el período considerado.
- (534) La Comisión reconoció que NLMK no importó PLC de su sociedad matriz rusa durante el período considerado. Sin embargo, NLMK ha demostrado que sus clientes piden una confirmación de que los suministros de PLC de NLMK están garantizadas en todos los casos, incluso en situaciones de fuerza mayor. En tales casos, NLMK, con sede en la Unión, tiene que recurrir a los suministros de su empresa matriz situada en Rusia. De lo contrario, no sería capaz de mantener a sus clientes más grandes y se seguir siendo competitiva en el mercado de la Unión.
- (535) La Comisión llegó a la conclusión de que el establecimiento de medidas no va en interés de la filial portuguesa, Lusosider, vinculada al productor exportador brasileño CSN, ni de la filial belga, NLMK, vinculado al productor exportador ruso NLMK.

⁽¹⁾ Contribución de 25 de octubre de 2016 de Novolipetsk Steel.

6.4.4. Conclusión sobre el interés de los usuarios

- (536) En vista de lo anterior, la Comisión llegó a la conclusión de que la imposición de medidas iba en contra del interés de los usuarios. Si bien el impacto sobre el sector de los tubos de acero serían muy pronunciado, el impacto sobre otros sectores descendentes sería probablemente menos grave.
- (537) Tras la primera comunicación de información, el denunciante alegó que la expresión «probablemente menos grave» es incorrecta y engañosa, teniendo en cuenta los datos reales en el expediente:
- En primer lugar, el impacto en el segmento de los tubos se concentra en una pequeña parte de este segmento, a saber, los fabricantes de tubos soldados no vinculados a productores de PLC de la Unión y deciden depender de las importaciones.
 - En segundo lugar, el breve análisis de los sectores distintos del de los tubos de acero no confirmó ningún efecto material.
- (538) La Comisión rechazó esta alegación del denunciante por las razones siguientes.
- En primer lugar, como ya se mencionó en el considerando 435, Marcegaglia consume, por sí solo, entre 2,9 y 4,4 millones de toneladas del producto afectado o del producto similar cada año. Esto significa que esta empresa es, por sí sola, responsable de entre el 8,5 % y cerca del 13 %, aproximadamente, del consumo total del mercado libre de la Unión, como se muestra en el cuadro que figura en el considerando 226. Por otra parte, el análisis del mercado de los tubos de acero no solo depende del análisis de Marcegaglia. Como se indica en el considerando 8, un Consorcio fue creado expresamente para los fines de la investigación por más de treinta usuarios e importadores no vinculados, establecidos sobre todo, aunque no exclusivamente, en Italia. Se trata principalmente de pymes, aunque Marcegaglia también era miembro de este Consorcio. A este respecto, como se indica en los considerandos 17 y 24, este Consorcio presentó observaciones y fue oído durante las audiencias. Además, como se expone en el cuadro del considerando 498, cinco miembros del Consorcio cooperaron facilitando datos post-PI. Por ello, la Comisión rechazó la alegación del denunciante de que el impacto en el segmento de los tubos se concentra en una pequeña parte de este segmento.
 - En segundo lugar, en relación con la alegación de que no existe impacto importante para los sectores distintos del sector de los tubos de acero, la Comisión se remitió a sus anteriores declaraciones en el considerando 524. Existe un impacto, si bien es cierto que es menos significativo.
- (539) No obstante, en aras de la coherencia, la Comisión reconoce que debería haber utilizado en la conclusión la misma expresión «menos significativo» que en la parte analítica del considerando 528. Por ello, la Comisión cambió su conclusión del considerando 536 como sigue: En vista de lo anterior, la Comisión llegó a la conclusión de que la imposición de medidas iba en contra del interés de los usuarios. Si bien el impacto en el sector de los tubos de acero sería pronunciado, en otros sectores descendentes sería, probablemente, menos significativo.

6.5. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (540) La Comisión sopesó y equilibró los fuertes intereses de una importante industria de la Unión por protegerse contra las prácticas desleales, por un lado, y los posibles efectos negativos de las medidas para los usuarios, por otro.
- (541) La imposición de medidas permitiría a la industria de la Unión mantener un nivel sostenible de beneficios. Estas medidas permitirían a la industria de la Unión quedar saneada y ser viable, teniendo también en cuenta las pérdidas acumuladas que acarrea desde 2013, con la excepción de los modestos resultados positivos logrados en 2014.
- (542) En cambio, la imposición de medidas definitivas contra Brasil, Irán, Rusia y Ucrania podría afectar negativamente a los usuarios —que dependen en gran medida de la oferta del producto afectado de que se trate— en una medida desproporcionada. Esto socavaría su competitividad en el mercado descendente, en particular para los tubos.
- (543) Como antes se señaló, con el fin de mantener un equilibrio adecuado entre estos intereses contrapuestos y alcanzar las conclusiones correctas sobre este punto, la Comisión consideró necesario examinar la evolución experimentada después del final del período de investigación, es decir, después de julio de 2016. También tuvo en cuenta que los precios de los PLC subieron considerablemente en la segunda mitad de 2016, superando la marca de los 500 EUR/t en febrero de 2017.

- (544) Tras la comunicación del documento informativo, la Comisión investigó más a fondo las alegaciones de que subidas de los precios de PLC en el período post-PI. Además, animó a los usuarios a presentar datos adicionales sobre los distintos sectores usuarios con el fin de evaluar con más precisión el impacto potencial de las medidas en los sectores descendentes distintos de los tubos. Asimismo, invitó a las partes interesadas a presentar sus observaciones sobre la forma apropiada de las medidas.
- (545) Una vez recogidos los datos adicionales facilitados por las distintas partes interesadas, la Comisión concluyó que los precios de los PLC aumentaron significativamente durante el período post-PI, y que:
- las medidas definitivas permitirían a los productores de la Unión volver a niveles de beneficio sostenibles; de no imponerse medidas, sería dudoso que la industria de la Unión pudiera llegar a ser suficientemente viable, teniendo también en cuenta las pérdidas acumuladas que acarrea desde 2013, con la excepción de los modestos resultados positivos logrados en 2014;
 - por lo que se refiere al interés de los usuarios, la imposición de medidas en forma de un derecho *ad valorem* contra Brasil, Irán, Rusia y Ucrania afectaría negativamente a los usuarios (en particular, en el sector de los tubos de acero) en una medida desproporcionada, incidiendo en sus precios y en su empleo.
- (546) La Comisión recordó las conclusiones del considerando 425 en lo relativo a la rentabilidad de los productores de la Unión, así como el importante aumento de los precios después del período de investigación. Sobre esta base, la Comisión lo consideró en consonancia con el interés de la Unión por modificar la forma de las medidas para lograr un equilibrio adecuado entre los intereses de los productores y usuarios de la Unión en este caso concreto. Por tanto, la Comisión decidió imponer derechos *ad valorem*, limitados por un precio mínimo de importación («PMI»), que tiene en cuenta el aumento de los precios de las materias primas durante el período de investigación por las razones siguientes:
- Por una parte, fijar el derecho al nivel del derecho *ad valorem* limitado por el PMI permitiría a los productores de la Unión recuperarse de los efectos del dumping perjudicial. La fijación de un límite al nivel de un PMI efectivo sería una red de seguridad para poder alcanzar una rentabilidad sostenible.
 - Por otra parte, fijar un límite al nivel de un PMI efectivo también evitaría cualquier efecto adverso de las subidas de precios después del período de investigación que pudiera tener un impacto negativo significativo en las empresas de los usuarios.
- (547) Tras la comunicación final, el denunciante alegó que las conclusiones de la Comisión son contrarias a los requisitos del artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base. Si las medidas fueran en interés de la industria de la Unión, la Comisión se vería obligada a imponerlas, a menos que se demuestre que tendrían un impacto desproporcionado sobre las industrias usuarias. Según el denunciante, no hay tales pruebas. Además, alegó que la Comisión dio prioridad a los intereses de un pequeño subgrupo de usuarios (los fabricantes de tubos de acero), sin llevar a cabo una apreciación de los diversos intereses en su conjunto. De manera más general, alegó que las normas sobre el interés de la Unión solo prevén la imposición o la no imposición de medidas. En otras palabras, se trata de una prueba con solo dos opciones: «sí» o «no».
- (548) La Comisión rechazó estos puntos por considerarlos jurídicamente erróneos y explicó de qué manera se prueba generalmente el interés de la Unión con arreglo al artículo 21 del Reglamento de base:
- Si las medidas son en interés de la industria de la Unión, la Comisión está obligada a imponerlas, a menos que se demuestre que tendrían un impacto desproporcionado sobre las industrias usuarias, los importadores, los consumidores u otras partes directamente afectadas. En este último caso, no debería imponerse medida alguna. No obstante, en la investigación actual, este escenario no se plantea.
 - Por el contrario, las pruebas existentes señalan claramente a que los usuarios del sector más importante que utiliza el producto afectado (es decir, el sector de los tubos de acero, que consumen en torno al 32 % de todos los PLC, véase el considerando 483) podrían verse desproporcionadamente perjudicados si se aplicarían derechos *ad valorem*, también teniendo en cuenta el aumento de los precios de los PLC posterior al período de investigación.
 - En esta hipótesis, la Comisión puede modular de la forma de la medida para alcanzar un equilibrio adecuado entre los intereses en conflicto. A este respecto, se prestó especial atención a la necesidad de proteger la industria de la Unión frente a prácticas desleales, por una parte, limitando al mismo tiempo los posibles efectos negativos de las medidas para los usuarios (fabricantes de tubos de acero en primer lugar), por otra, sin mermar la eficacia de la medida.

- (549) La Comisión no solo examinó los intereses en juego, en abstracto, sino que, como hace habitualmente, consideró también los probables efectos concretos sobre las respectivas empresas. Como argumento contra el PMI, Eurofer dirigió un escrito a la comisaria de Comercio y al Presidente de la Comisión Europea: «Incluso si el PMI fuera superior a los costes de producción, sería un freno para la rentabilidad de nuestra industria, precisamente cuando empezamos a recuperarnos de la peor crisis en décadas⁽¹⁾».
- (550) En opinión de la Comisión, esta declaración más bien confirmó su propio punto de vista de que es beneficioso para el interés de la Unión imponer derechos *ad valorem* solo por debajo del nivel del PMI. Mientras que el PMI reduciría el riesgo concreto de que algunos fabricantes de tubos, incluidas muchas pymes, registren pérdidas, la desventaja que se deriva de un PMI para el denunciante parece ser solo la de impedir unos márgenes de beneficios más altos en un período de recuperación en el que ya obtiene beneficios por encima del nivel objetivo.
- (551) Tras la comunicación final, el Consorcio solicitó que la presente investigación se diera por concluida, teniendo en cuenta el interés de la Unión. A este respecto, alegó que la imposición de medidas antidumping, en cualquier forma, tendría un efecto devastador en la viabilidad económica de los usuarios independientes por las siguientes razones:
- El mercado de PLC de la Unión se caracteriza por una estructura oligopolística, en virtud de la cual casi el 90 % de los PLC son fabricados y suministrados —tanto en el mercado cautivo como en el mercado libre— por un número reducido de productores integrados verticalmente.
 - Habida cuenta de su integración vertical, los productores de la Unión son, al mismo tiempo, productores y transformadores (usuarios) de PLC. Esto quiere decir que los usuarios independientes se encuentran con que son al mismo tiempo clientes y competidores de unos pocos y potentes productores de la Unión.
- (552) La Comisión rechazó también esta petición. Como se señaló en el considerando 548, se prestó especial atención a la necesidad de proteger la industria de la Unión frente a prácticas desleales, por una parte, limitando al mismo tiempo los posibles efectos negativos de las medidas para los usuarios (fabricantes de tubos de acero en primer lugar), por otra. En este equilibrio de intereses, las observaciones del Consorcio ya había sido debidamente tenidas en cuenta.
- (553) Por todas estas razones, la Comisión confirmó su decisión de imponer derechos *ad valorem*, sujetos a un PMI (véase el considerando 546).

7. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

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

7.1.1. Precio indicativo

- (554) 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. De conformidad con la jurisprudencia, el precio indicativo es el precio que la industria de la Unión podría obtener de forma razonable en condiciones normales de competencia, en ausencia de importaciones objeto de dumping procedentes de los cuatro países. El precio indicativo se calcula estableciendo los costes de producción del producto similar y añadiendo el margen de beneficio que la industria de la Unión podría lograr razonablemente en condiciones normales de competencia, en ausencia de importaciones objeto de dumping.
- (555) En lo que atañe a la determinación de un objetivo de beneficio, los datos relativos al período considerado solo muestran pérdidas, con excepción del año 2014, año en que se realizó un pequeño beneficio que no se consideró apropiado para fijar un margen de beneficios razonable, alcanzable en ausencia de importaciones objeto de dumping. Como se señala en el considerando 341, la industria de la Unión pudo haberse beneficiado de la recuperación del mercado a partir de 2014. Sin embargo, las importaciones a bajo precio crecieron gradualmente y acapararon cuota de mercado en detrimento de la industria de la Unión. La presión continua de las importaciones comenzó a notarse plenamente a partir del segundo semestre de 2015, que es el inicio del período de investigación.

(¹) Cartas de 27 de junio de 2017 del Director General de Eurofer a la comisaria de Comercio y al Presidente de la Comisión Europea.

- (556) En la denuncia, el denunciante solicitó a la Comisión que utilizara un 12,9 % del volumen de negocios como margen de beneficio no perjudicial razonable. Este fue el beneficio medio antes de impuestos sobre las ventas que se utilizó en un caso de perjuicio material anterior que data de 2000, sobre el mismo producto afectado ⁽¹⁾.
- (557) La Comisión consideró que este margen de beneficio no era adecuado y, por lo tanto, no podía utilizarse, porque este caso data de 2000 y las cifras de hace más de quince años ya no pueden considerarse representativas ante los cambios tecnológicos y financieros que ha experimentado la industria de la Unión desde entonces.
- (558) La Comisión pidió también a los seis productores de la Unión incluidos en la muestra que proporcionasen datos de rentabilidad con respecto al producto similar vendido en el mercado libre de la Unión para los años 2007 y el período de investigación a través de sus respuestas al cuestionario original. La Comisión constató que ninguno de esos años (individualmente o en grupo) es representativo para establecer un objetivo de beneficio, por las siguientes razones:
- En primer lugar, señaló que los datos sobre rentabilidad durante el período considerado no pueden tomarse como referencia adecuada para el cálculo del objetivo de beneficio, ya que las condiciones normales de competencia no se han alcanzado por la presencia de importaciones objeto de dumping a partir de 2015 procedentes de China y de los cuatro países. Por otra parte, como se mencionó en el considerando 133 del Reglamento definitivo sobre las importaciones de PLC de China ⁽²⁾, los años 2012, 2013 y 2014 no pueden considerarse años en condiciones normales de competencia, teniendo en cuenta las consecuencias de la crisis de la deuda de la zona del euro y el descenso de la demanda de acero en 2012.
 - En segundo lugar, la rentabilidad varía significativamente cada año hasta el año 2012. Ni un solo año ni un grupo de años podría considerarse representativo. Por ejemplo, el análisis se remontó a 2007, a fin de garantizar que pudiera tenerse en cuenta al menos un año antes del comienzo la crisis económica y financiera. Sin embargo, 2007 y 2008 fueron excepcionalmente positivos, mientras que los siguientes años se vieron afectados por la crisis financiera de 2009 y, por tanto, tampoco eran representativos de las condiciones normales.
- (559) Por lo tanto, la Comisión cambió a otro producto, la chapa gruesa, dentro del mismo sector industrial. En este contexto, la Comisión se refirió al considerando 202 del Reglamento de Ejecución (UE) 2017/336 de la Comisión ⁽³⁾, en el que confirmó su apreciación contenida en el Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1777 ⁽⁴⁾, por la que se utilizó un beneficio del 7,9 %. A este respecto, hay al menos dos características comunes: En primer lugar, ambos productos se fabrican en el mismo sector industrial; en segundo lugar, son productos laminados en caliente, sin chapar ni revestir.
- (560) Sobre esta base, la Comisión calculó un precio no perjudicial del producto similar para la industria de la Unión añadiendo el margen de beneficio del 7,9 % al coste de producción de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación.
- (561) Tras la comunicación final, el denunciante consideró que el objetivo de beneficio del 7,9 % era demasiado bajo: alegó que la Comisión debía utilizar los beneficios obtenidos en 2008 (es decir, un objetivo de beneficio del 14,4 %), puesto que la Comisión verificó los datos de rentabilidad para un período de diez años, incluido el año 2008, que fue el anterior al inicio de la crisis financiera. Además, alegó que un método alternativo para determinar el margen de beneficio era basarse en los datos de la investigación anterior relativa a productos planos laminados en caliente (en 2000, cuando se logró un margen de beneficios del 12,9 %). Por otra parte, alegó que la Comisión no adujo ninguna justificación para la incoherencia con el enfoque adoptado en el caso de China,

⁽¹⁾ Decisión n.º 284/2000/CECA de la Comisión, de 4 de febrero de 2000, por la que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de determinados productos laminados planos, de hierro o de acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, sin chapar ni revestir, enrollados, simplemente laminados en caliente, originarias de la India y Taiwán, por el que se aceptan los compromisos ofrecidos por determinados productores exportadores y por el que se concluye el procedimiento relativo a las importaciones originarias de Sudáfrica (DO L 31 de 5.2.2000, p. 44, considerando 338).

⁽²⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649 de la Comisión, de 5 de abril de 2017, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 92 de 6.4.2017, p. 68, considerando 133).

⁽³⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/336 de la Comisión, de 27 de febrero de 2017, por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinadas chapas gruesas de acero sin alear, o de otros aceros aleados, originarias de la República Popular China (DO L 50 de 28.2.2017, considerando 202, p. 37).

⁽⁴⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1777 de la Comisión, de 6 de octubre de 2016, por el que se impone un derecho antidumping sobre las importaciones de determinadas chapas gruesas de acero sin alear o aleado originarias de la República Popular China (DO L 272 de 7.10.2016, p. 5).

donde se utilizó un objetivo de beneficio del 7 %. Por último, alegó que rechazar los beneficios de PLC en favor de un producto diferente contradice la práctica anterior. En este contexto, el denunciante se refiere al caso de las barras de acero, en el que la Comisión observó «que los datos de rentabilidad relacionados específicamente con el producto afectado constituyen una referencia más precisa que los datos sobre rentabilidad de otros productos siderúrgicos o del sector en general».

- (562) La Comisión rechazó estos argumentos. Tal como se explica en el considerando 558, 2008 fue un año muy positivo y, por tanto, no es representativo de las condiciones normales. Por otra parte, el objetivo de beneficio alcanzado en el año 2000 es demasiado distante en este caso para constituir una alternativa razonable. Aun en el improbable supuesto de que no hubiese habido cambios tecnológicos y financieros en la Unión desde el 2000, sí que al menos ha cambiado desde entonces el tamaño del mercado de la Unión, al haber aumentado el número de Estados miembros en el período 2000-2016. Además, el objetivo de beneficio utilizado en el caso de China se basó en un análisis prospectivo en este caso de «amenaza de perjuicio», y sería aún menor.
- (563) A cambio, el Consorcio alegó que utilizar un objetivo de beneficio del 7,9 % no era realista, sino demasiado elevado por las razones siguientes:
- Si bien tanto los PLC como la chapa gruesa se producen efectivamente en el mismo sector industrial y son productos laminados en caliente, es preciso señalar que las características físicas de los dos productos son diferentes.
 - Al recurrir al caso de la chapa gruesa, la Comisión reconoció implícitamente que el margen de beneficio logrado en 2011 puede razonablemente servir de referencia para el cálculo del nivel de eliminación del perjuicio. Por ello, se plantea la cuestión de por qué la Comisión no utilizó el margen de beneficio de 2011 determinado para la industria de la Unión en la investigación paralela relativa a importaciones de PLC procedentes de China, es decir, el 3,11 %. La elección de un margen de beneficio relativo a un producto que es exactamente el mismo que en la investigación actual sería más apropiada.
- (564) El productor exportador CSN realizó una observación similar y pidió a la Comisión que adoptase el margen de beneficio del 3,11 % alcanzado en 2011, ya que este fue el beneficio para el mismo producto. En cualquier caso, CSN sostuvo que debe fijarse un margen de beneficio razonable en un nivel no superior al 5 % para la industria de la Unión en la investigación actual.
- (565) Además, el productor exportador ucraniano Metinvest comentó que este objetivo de beneficio del 7,9 % era demasiado alto, y alegó que los PLC y la chapa gruesa tienen diferentes características físicas. Su principal argumento fue que el segmento de las chapas gruesas cuenta con un margen de beneficio más elevado debido a unos precios de venta superiores en comparación con los productos planos laminados en caliente, cuyos precios son, en general, más bajos, lo que tiene como consecuencia una menor rentabilidad. El productor exportador iraní Mobarakeh Steel Company hizo una observación similar, alegando que el objetivo de beneficio del 7,9 % es excesivamente alto para la industria siderúrgica en el entorno económico actual. Además, el productor exportador brasileño Usiminas también señaló que el objetivo de un beneficio del 7,9 % era exageradamente elevado y estaba indebidamente inflado.
- (566) Como se señaló en el considerando 558, el margen de beneficio logrado por los PLC en 2011 no pudo utilizarse, ya que ese año, el mercado de los PLC seguía viéndose muy afectado por la crisis económica y financiera de 2009 y, por tanto, no podía considerarse representativo. Por tanto, por las razones expuestas en el considerando 559, la Comisión utilizó el objetivo de beneficio de otro producto, a saber, las chapas gruesas, del mismo sector industrial. Por consiguiente, no hay divergencia ni contradicción con la práctica habitual de la Comisión.
- (567) En cuanto a la alegación de que los precios de venta de chapa gruesa, más altos que los de PLC, llevarán automáticamente a una mayor rentabilidad, la Comisión señaló que existen muchas otras variables (como la evolución de la oferta y la demanda, la escasez y los costes) aparte del nivel del precio de venta que determinan la rentabilidad. En respuesta a la alegación de que la Comisión reconoció implícitamente que los beneficios de 2011 pueden aceptarse como referencia razonable, la Comisión observó lo siguiente. En primer lugar, si bien la chapa gruesa y los PLC pertenecen al mismo sector industrial, es decir, el acero, son productos que tienen mercados diferentes y la recuperación de la crisis económica y financiera no siguió el mismo ritmo. Durante su investigación, la Comisión no encontró pruebas de que ambas industrias se hubieran recuperado en paralelo, ni las partes

interesadas presentaron pruebas de que así fuese. En segundo lugar, en el considerando 221 del Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1777 ⁽¹⁾, relativo a las chapas gruesas, la Comisión se limitó a señalar que la rentabilidad alcanzada por la industria de la Unión aumentó a partir de 2009, pero no excluía que algunos efectos marginales o secundarios de los de la crisis económica y financiera siguieran estando presentes todavía en 2011. Ante la tendencia creciente de la rentabilidad y el retroceso causado por la crisis económica y financiera en el mercado de las chapas gruesas, consideró que la rentabilidad alcanzada en 2011 era razonable. Por lo que respecta a la investigación actual, la recuperación de la rentabilidad de la industria de la Unión mostró una tendencia diferente de la observada en la investigación relativa a las chapas gruesas. Mientras que en la presente investigación la rentabilidad empezó a recuperarse en 2010 y aumentó a partir de los niveles registrados en 2009, en 2011 la rentabilidad volvió a disminuir. Por consiguiente, no puede concluirse que la industria de la Unión se haya recuperado o haya comenzado a recuperarse de la crisis financiera alrededor de 2011 o que los niveles de rentabilidad alcanzados en 2011 se consideraran razonables en una línea similar a lo que se ha observado en la investigación sobre las chapas gruesas.

- (568) Por otra parte, la Comisión observó que el beneficio obtenido por la industria de la Unión durante el período comprendido entre enero y marzo de 2017 (véase el considerando 425) fue superior al objetivo de beneficio del 7,9 %. Por lo tanto, considera que este objetivo de beneficio no era tan elevado que no sea realista en el entorno económico actual.

7.1.2. Aplicación por analogía del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base para el cálculo del margen de perjuicio

- (569) Cuando un productor exportador vendía el producto afectado a través de importadores vinculados, el precio de exportación se calculaba a partir del precio de reventa al primer cliente independiente, debidamente ajustado con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Este ajuste consistía en los costes contraídos entre la importación y la reventa, deducidos los gastos de venta, generales y administrativos del importador vinculado y un margen de beneficio razonable del 2 % ⁽²⁾, al que, posteriormente, se añadían los costes posteriores a la importación (columna 4).
- (570) Tras la comunicación del documento informativo y la comunicación final, el grupo ruso MMK mostró su disconformidad con el enfoque de la Comisión, que aplica por analogía el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Alegó que tal aplicación infringía el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base y estaba sesgada por un error manifiesto de apreciación. Afirmó asimismo que dicho método da lugar a la percepción de derechos excesivos. Además, el productor exportador iraní Mobarakeh Steel Company alegó que esta metodología infringía el artículo 1, apartado 1, del Reglamento de base y la jurisprudencia de los tribunales de la Unión, y que no permite una comparación equitativa entre los precios de los tipos de producto importados y los de la industria nacional. Tras la comunicación final, el productor exportador ruso PAO Severstal, el productor exportador iraní Mobarakeh Steel Company y el productor exportador ucraniano Metinvest hicieron observaciones similares.
- (571) En primer lugar, el objetivo del cálculo del margen de perjuicio es determinar si imponer al precio de exportación de las importaciones objeto de dumping un tipo de derecho menor que el basado en el margen de dumping bastaría para eliminar el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping. Esta valoración debe basarse en el precio de exportación en la frontera de la Unión, que se considera un nivel comparable al precio franco fábrica de la industria de la Unión. En el caso de las ventas de exportación a través de importadores vinculados, por analogía con el enfoque aplicado para los cálculos del margen de dumping, el precio de exportación se calculó a partir del precio de reventa al primer cliente independiente debidamente ajustado con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Dado que el precio de exportación es un elemento indispensable en el cálculo de los márgenes de perjuicio, y que este artículo es el único del Reglamento de base que orienta sobre el cálculo del precio de exportación, la aplicación de este artículo por analogía está justificada.
- (572) En segundo lugar, la Comisión consideró que el establecimiento del precio de importación pertinente para los cálculos de la subcotización y la venta con pérdidas no debería verse influido por el hecho de que las exportaciones se realicen a operadores vinculados o independientes en la Unión. La metodología aplicada por la Comisión garantizó que ambas circunstancias recibieran el mismo trato. En otras palabras, el objetivo de los cálculos del margen de perjuicio no es determinar en qué medida las ventas de los importadores vinculados están provocando un perjuicio a los productores de la Unión, sino más bien si las exportaciones de los productores exportadores repercuten negativamente, por la subcotización y la venta con pérdidas respecto a los precios de los productores de la Unión. Con ese fin, el precio pertinente que debe tenerse en cuenta es el precio al que se vende el producto afectado a la Unión, y no el precio al que los productores importadores revenden posteriormente los materiales importados en la Unión.

⁽¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1777 de la Comisión, de 6 de octubre de 2016, por el que se impone un derecho antidumping sobre las importaciones de determinadas chapas gruesas de acero sin alear o aleado originarias de la República Popular China (DO L 272 de 7.10.2016, p. 28).

⁽²⁾ El margen de beneficio razonable utilizado es el mismo que se utilizó en una investigación relativa a un producto muy parecido, a saber, los productos planos de acero laminados en frío.

- (573) En tercer lugar, el artículo 2, apartado 9, solo se aplicó a una pequeña parte de las ventas totales del productor exportador ucraniano Metinvest. Como se ha mencionado en la comunicación específica para Metinvest, el artículo 2, apartado 9, solo se utilizó en relación con sus ventas a través de comerciantes vinculados dentro de la Unión. Por otro lado, en relación con el productor exportador iraní Mobarakeh Steel Company y contrariamente a lo que se había descrito en la comunicación específica, el artículo 2, apartado 9, no había sido aplicado.
- (574) Por consiguiente, la Comisión consideró que el planteamiento seguido había sido adecuado y rechazó estas alegaciones.

7.1.3. Nivel de los costes posteriores a la importación

- (575) Tras la comunicación del documento informativo, dos productores exportadores cuestionaron el nivel de los costes posteriores a la importación, alegando que el importe de 7 EUR/t está infravalorado. En primer lugar, el productor exportador ruso NLMK alegó que los costes posteriores a la importación deben ser como mínimo de EUR 40/t. En segundo lugar, el productor exportador ucraniano Metinvest alegó que debería ser de al menos 9,44 EUR/t, lo que supuestamente representa la media ponderada de los costes posteriores a la importación de las cuatro entidades vinculadas al productor exportador ucraniano situadas dentro de la Unión. Tras la comunicación final, el productor exportador brasileño Usiminas también alegó que los costes posteriores a la importación se habían subestimado y basado en datos selectivos.
- (576) La Comisión rechazó estas alegaciones. Determinó los costes posteriores a la importación sobre la base de su análisis de la información verificada respecto al único importador no vinculado que se presentó. Además, el productor exportador brasileño Usiminas no aportó ninguna justificación adicional sobre las razones por las que consideró subestimados los costes posteriores a la importación.

7.1.4. Otros comentarios tras la comunicación final

- (577) El productor exportador ucraniano Metinvest solicitó un importante ajuste por características físicas tras la comunicación final del documento informativo. Reiteró su alegación tras la comunicación final. Alegó, en particular, que la mayoría de las bobinas producidas por los centros de Metinvest pesaban 8 y 12 toneladas, mientras que la norma en la industria de la Unión es más bien de 24 toneladas. Este hecho dio lugar a importantes y naturales recortes de precios para Metinvest durante sus negociaciones, para los que presentó pruebas y solicitó un ajuste en la actualidad.
- (578) La Comisión rechazó esta alegación por la razón siguiente: Los centros de producción pertinentes de Metinvest fueron inspeccionados sobre el terreno del 17 al 25 de noviembre de 2016 y del 25 al 27 de enero de 2017. Con ocasión de estas visitas de inspección no se hizo ni se probó esta alegación. La alegación sobre diferencias en las características físicas llegó, por lo tanto, demasiado tarde, ya que solo se hizo después de la comunicación del documento informativo (2 de mayo de 2017). Tampoco fue posible vincularlo a ningún tipo de pruebas contrastadas. No era, por lo tanto, verificable. Por otra parte, las características específicas de los diferentes tipos de productos se reflejaron en los denominados números de control de los productos utilizados para comunicar las ventas y costes al inicio de la investigación. Si Metinvest tuviera problemas con el establecimiento de los distintos tipos de productos (la composición de estos números), debería haber expresado esta alegación lógicamente al inicio de la investigación. Además, cabe señalarse que más del 99 % de todos los tipos de productos vendidos por el productor exportador ucraniano en la Unión también eran producidos y vendidos por los productores de la Unión. Por consiguiente, no puede aceptarse esta alegación.
- (579) El productor exportador iraní Metinvest instó a la Comisión a excluir determinados tipos de productos (cuyos números de control pertenecen al grupo 13) del cálculo del margen de perjuicio, ya que estos tipos de productos constituyen un grupo residual en el que se incluirían todos los tipos de acero distintos de los identificados mediante los dígitos 01 a 12. Como resultado de ello, este grupo residual comprende una gama muy amplia de productos.
- (580) La Comisión consideró que el producto afectado, con independencia de si pertenece al grupo 13 o no, son determinados productos planos laminados de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, enrollados o sin enrollar (incluidos los productos «cortados a medida» y «de franja estrecha»), simplemente laminados en caliente, sin chapar, revestir ni recubrir. Por lo tanto, la definición del producto incluye un producto bien definido. También se constató que todos los tipos del producto afectado tienen los mismos dos usos principales, como se indica en el considerando 41.

7.1.5. Márgenes de perjuicio definitivo

- (581) En ausencia de otras observaciones sobre el nivel de eliminación del perjuicio, los márgenes de perjuicio definitivos serían los siguientes:

País	Empresa	Margen de perjuicio
Brasil	ArcelorMittal Brasil SA y Aperam Inox América do Sul SA.	20,2 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	15,7 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA.	17,5 %
Irán	Mobarakeh Steel Company	34,0 %
Rusia	Novolipetsk Steel	26,1 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	44,0 %
	PAO Severstal	42,4 %
Ucrania	Metinvest Group	35,5 %

7.2. Medidas definitivas

- (582) En vista de las conclusiones definitivas establecidas por la Comisión en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, conviene adoptar medidas antidumping para evitar la agravación del perjuicio causado a la industria de la Unión por las exportaciones objeto de dumping.
- (583) Las medidas antidumping pueden adoptar diferentes formas. Si bien la Comisión dispone de un amplio poder discrecional para elegir la forma de las medidas que considere más oportuna, de lo que se trata es de eliminar los efectos del dumping perjudicial. Se estableció un derecho *ad valorem* de conformidad con la regla de aplicación del derecho más bajo, entre el 5,3 % y el 33 %, como sigue.

País	Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio	Derecho anti-dumping <i>ad valorem</i>
Brasil	ArcelorMittal Brasil SA y Aperam Inox América do Sul SA.	16,3 %	20,2 %	16,3 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %	15,7 %	15,7 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA.	65,9 %	17,5 %	17,5 %
Irán	Mobarakeh Steel Company	17,9 %	34,0 %	17,9 %
Rusia	Novolipetsk Steel	15,0 %	26,1 %	15,0 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %	44,0 %	33,0 %
	PAO Severstal	5,3 %	42,4 %	5,3 %
Ucrania	Metinvest Group	19,4 %	35,2 %	19,4 %

- (584) Como se indica en el considerando 546, conviene modificar la forma de la medida. Sobre la base de las circunstancias específicas del caso, la Comisión consideró que un derecho *ad valorem* limitado por un PMI, que tenga en cuenta el aumento de los precios de las materias primas con posterioridad al período de investigación sería la forma de medida más apropiada en este caso.

— Por una parte, fijar el derecho al nivel del derecho *ad valorem* limitado por el PMI permitiría a los productores de la Unión recuperarse de los efectos del dumping perjudicial. La fijación de un límite al nivel de un PMI efectivo sería una red de seguridad para poder alcanzar una rentabilidad sostenible.

- Por otra parte, fijar un límite al nivel de un PMI efectivo también evitaría cualquier efecto adverso de las subidas de precios después del período de investigación que pudiera tener un impacto negativo significativo en las empresas de los usuarios. Además, podrían evitarse graves perturbaciones en el suministro del mercado de la Unión.
- (585) Cuando las importaciones se realicen a precio cif en la frontera de la Unión, igual o superior al PMI establecido, no se aplicarán derechos. Si las importaciones se realizan a un precio inferior al PMI, el derecho definitivo debería ser igual a la diferencia entre el PMI aplicable y el precio neto franco en la frontera de la Unión, derecho no pagados. En ningún caso el importe del derecho debe ser superior a los tipos de derecho *ad valorem* establecidos en el considerando 583 y en el artículo 1 del presente Reglamento.
- (586) En consecuencia, si las importaciones se efectúan a un precio inferior al PMI, debería pagarse la diferencia más baja entre el PMI aplicable y el precio neto en la frontera de la Unión, derechos no pagados, y los tipos de derecho *ad valorem*, tal como se indican en la última columna del cuadro del considerando 583.
- (587) A los efectos de la aplicación efectiva del PMI y sobre la base de la información recogida durante la investigación, la Comisión decidió establecer un PMI para todos los tipos de producto del producto afectado.
- (588) Para el cálculo de este PMI se tuvo en cuenta lo siguiente:
- en primer lugar, tanto los márgenes de dumping comprobados como los importes de los derechos necesarios para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión durante el período de investigación (el primer paso es un PMI basado únicamente en los datos del período de investigación);
 - en segundo lugar, el aumento de los precios de las materias primas con posterioridad al período de investigación (el segundo paso, un PMI ajustado).
- (589) Como primer paso, el PMI basado en los datos del período de investigación es igual a la media ponderada de:
- si los derechos se basan en el nivel de eliminación del perjuicio: el coste de producción durante el período de investigación de los productores de la Unión y un beneficio (7,9 %) en lo que respecta a dos productores exportadores brasileños (CSN y Usiminas); y
 - si los derechos se basan en el margen de dumping: el valor normal, incluido el transporte (para llegar a un precio cif en la frontera de la Unión) en lo que se refiere a todos los demás productores exportadores.

La metodología utilizada por la Comisión para el cálculo del PMI en el primer paso fue idéntica a la utilizada en el reciente caso sobre productos de AMGO ⁽¹⁾. Como en cualquier investigación antidumping, la Comisión recabó los datos correspondientes al PI, que fueron comprobados, a fin de establecer los valores normales por tipo de producto y los precios indicativos que no resulten perjudiciales para la industria de la Unión, también por tipo de producto. Los precios indicativos de la industria de la Unión se componían de los costes de producción, a los que se añadió un beneficio razonable. El nivel del PMI en este primer paso se basó directamente en datos verificados correspondientes al PI. Además, se tuvo en cuenta la regla del derecho inferior. Cuando los derechos *ad valorem* estaban basados en el margen de dumping, para el cálculo del PMI se utilizaron los valores normales, a los que se añadieron los costes de transporte para llegar a un precio cif en la frontera de la Unión. Cuando los derechos *ad valorem* estaban basados en el nivel de eliminación del perjuicio, se utilizó el precio indicativo no perjudicial de la industria de la Unión. Los PMI se calcularon entonces como la media ponderada de los valores normales y los precios indicativos no perjudiciales. El factor de ponderación se estableció sobre la base de la proporción del volumen de las importaciones en la Unión procedentes de las empresas en las que el derecho *ad valorem* se basa en los márgenes de dumping y en la proporción del volumen de las importaciones procedentes de las empresas en las que el derecho *ad valorem* se basa en el nivel de eliminación del perjuicio. El PMI es una media ponderada de precios (valor normal y precios indicativos) de los distintos tipos de productos.

- (590) Como segundo paso, dicho PMI se comparó posteriormente con:
- los precios de venta de los PLC durante el período posterior al PI en el mercado de la Unión; los datos relativos a estos precios se obtuvieron de los usuarios y de la industria de la Unión durante la investigación a raíz de la comunicación del documento informativo, como se indica en el considerando 29; la investigación puso de manifiesto que, en general, el PMI basado en los datos del período de investigación fue inferior a los precios de venta después del PI, en cuyo caso no ha de pagarse ningún derecho; esta conclusión de la investigación fue corroborada por las declaraciones de la industria de la Unión y de varios usuarios;

⁽¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1953 de la Comisión, de 29 de octubre de 2015, por el que se establece un derecho antidumping definitivo relativo a las importaciones de determinados productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de la República Popular China, Japón, la República de Corea, la Federación de Rusia y los Estados Unidos de América (DO L 284 de 30.10.2015, p. 130 y siguientes).

— los precios de las materias primas necesarias para producir PLC después del período de investigación en el mercado de la Unión; en este contexto, el denunciante alegó que un PMI basado solo en los datos del período de investigación se fijaría a un nivel demasiado bajo y sería ineficaz e inadecuado, dado que los precios empezaron a aumentar tras el período de investigación, a partir de los niveles históricamente bajos durante el período de investigación; Por otra parte, el denunciante alegó que el mercado ha experimentado una considerable volatilidad de los precios de las materias primas a lo largo de los años y que estos precios bajaron sensiblemente durante el período de investigación ⁽¹⁾; La Comisión revisó la volatilidad de los precios de las materias primas para la producción de PLC, en particular el carbón de coque y el mineral de hierro. En particular, estableció que los precios del carbón de coque subieron significativamente después del período de investigación.

(591) En este contexto, la Comisión calcula que el coste de fabricación para producir PLC aumentó en 116 EUR por tonelada, si se compara el coste de fabricación durante el PI con el coste de fabricación de marzo a mayo de 2017.

— Si este aumento total de 116 EUR por tonelada en el coste de fabricación se atribuye completamente al aumento total del coste de las materias primas, ello probablemente daría lugar a una sobrestimación del aumento debido a las materias primas en el total de los aumentos del coste de fabricación: es más probable que también hayan aumentado otros costes de fabricación (como la energía y los costes laborales).

— Por otro lado, hubiera que atribuir si este aumento total de 116 EUR por tonelada en el coste de fabricación por igual a todos los elementos de costes diferentes del coste de fabricación, esto significaría que solo 63 EUR por tonelada podrían atribuirse al aumento de los costes de las materias primas: ello daría lugar probablemente a una subestimación de la proporción del aumento del coste de las materias primas en el aumento de los costes de fabricación, ya que se considera que el aumento de los costes de las materias primas, en particular del carbón de coque, fue el principal motor del incremento en el coste de producción tras el período de investigación.

Por todas estas razones, una cifra fiable para identificar el incremento de los costes de fabricación debido al incremento de los precios de las materias primas oscilaría entre 63 EUR y 116 EUR, lo que da como resultado una cantidad adicional de 89,50 EUR por tonelada.

(592) Conforme a esta metodología, el PMI basado en los datos del período de investigación se ajustó para tener en cuenta el aumento de los precios de las materias primas después del período de investigación, y se fijó finalmente al siguiente nivel:

Países afectados	Gama de productos	PMI (EUR/tonelada de peso neto del producto)
Brasil, Irán, Rusia y Ucrania	Todos los tipos de producto	472,27 EUR

(593) El denunciante ⁽²⁾ presentó observaciones para explicar sobre por qué medidas como los PMI no pueden considerarse como una opción viable en este caso:

— En primer lugar, los PMI no podrían tener la repercusión deseada, ya que se basarían en los precios excepcionalmente bajos vigentes durante el período de investigación.

— En segundo lugar, hay fluctuaciones en los precios de las principales materias primas utilizadas para elaborar los PLC.

— En tercer lugar, en la presente investigación los hechos son considerablemente diferentes en comparación con otras investigaciones (como la relativa a los productos de AMGO procedentes de China, Japón, Corea, Rusia y Estados Unidos ⁽³⁾), para los que la Comisión impuso precios mínimos.

— Cuarto, los PMI fijados en el PI no aportarían alivio alguno a la industria, incluso en el caso de que los precios de mercado de los PLC volvieran a bajar.

⁽¹⁾ Contribución de Eurofer de 30 de mayo de 2017, AD635: Productos planos de acero laminados en caliente (PLC) originarios de Brasil, Irán, Rusia, Serbia y Ucrania («los cinco países»). Contribución de Eurofer sobre el tipo de medidas apropiado, p. 5.

⁽²⁾ Contribución de Eurofer, AD635: Productos planos de acero laminados en caliente originarios de Brasil, Irán, Rusia, Serbia y Ucrania («los cinco países»). Contribución de Eurofer sobre el tipo de medidas apropiado.

⁽³⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1953 de la Comisión, de 29 de octubre de 2015, por el que se establece un derecho antidumping definitivo relativo a las importaciones de determinados productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de la República Popular China, Japón, la República de Corea, la Federación de Rusia y los Estados Unidos de América (DO L 284 de 30.10.2015, p. 109).

- En quinto lugar, la experiencia de anteriores casos en los que se impusieron PMI muestra que estos precios son fáciles de eludir o absorber.
 - En sexto lugar, en este caso no se necesitan PMI, dada la abundante capacidad excedentaria en la Unión.
- (594) La Comisión rechazó estas alegaciones. La Comisión señaló que la contribución del denunciante se basaba en un artículo de prensa ⁽¹⁾ que no reflejaba la auténtica medida elegida, en su caso, por la Comisión. En efecto, la Comisión no impuso un PMI para los PLC basado en los precios durante el período de investigación, como expone el denunciante, sino un derecho *ad valorem*, limitado por el PMI, que tiene en cuenta el aumento de los precios de las materias primas con posterioridad al período de investigación. En particular, la Comisión prevé las siguientes observaciones en respuesta a las diversas afirmaciones del denunciante recogidas en el considerando 593:
- Primeramente, fijar el derecho al nivel del derecho *ad valorem* limitado por un PMI efectivo debe permitir a los productores de la Unión recuperarse de los efectos del dumping perjudicial y constituye una red de seguridad para ellos.
 - En segundo lugar, la Comisión reconoce que hay fluctuaciones en los precios de materias primas clave utilizadas para los PLC y por ello tomó en cuenta el aumento de los precios de las materias primas con posterioridad al período de investigación para calcular el PMI.
 - En tercer lugar, la Comisión señala que en la presente investigación los hechos no son tan diferentes en comparación con otras investigaciones (como la relativa a los productos de AMGO procedentes de China, Japón, Corea, Rusia y Estados Unidos ⁽²⁾). Ambos casos se han caracterizado por incrementos significativos de los precios del producto afectado y del producto similar durante el período de investigación.
 - En cuarto lugar, respecto a la alegación de que los PMI fijados al nivel de los precios del PI no aportarán alivio a la industria en caso de que los precios de mercado de los PLC vuelvan a bajar, la Comisión reiteró que, en caso de descenso de los precios por debajo del PMI, se cobrará el derecho *ad valorem* (hasta el nivel del PMI).
 - En quinto lugar, la Comisión reconoció que existía un cierto riesgo de absorción o de elusión. Por lo tanto, a fin de reducir al mínimo el riesgo de elusión, los productores exportadores que deseen beneficiarse del PMI deben presentar una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros. La factura deberá ajustarse a los requisitos establecidos en el anexo I. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura deberán someterse al derecho antidumping *ad valorem* aplicable al productor exportador en cuestión, de conformidad con el artículo 1 del presente Reglamento.
 - En sexto lugar, la Comisión recordó que cambió la forma de las medidas, en consonancia con el interés de la Unión, a fin de lograr un equilibrio adecuado entre los intereses de los productores y usuarios de la Unión en este caso concreto.
- (595) Tras la comunicación final, las partes interesadas formularon las siguientes observaciones sobre la metodología utilizada para establecer el PMI y el nivel del PMI.
- (596) El denunciante alegó que un derecho basado en el PMI no era adecuado por las siguientes razones:
- En primer lugar, tal PMI definiría un precio de referencia en el mercado y falsearía los mecanismos del mercado.
 - En segundo lugar, las materias primas representan más del 50 % de los PLC y son muy volátiles. El PMI no es adecuado en este mercado.
 - En tercer lugar, un PMI podría fomentar las exportaciones de productos de mayor valor añadido.
 - En cuarto lugar, un derecho así limitado fomentaría las importaciones desde niveles muy por debajo del PMI y equivaldría a premiar a los productores exportadores que más practican el dumping o bajan los precios.
 - En quinto lugar, el PMI no puede impedir el dumping perjudicial.
 - En sexto lugar, el impacto de un PMI repercute en el caso paralelo contra los PLC chinos.

⁽¹⁾ Comunicado de prensa MLex: «Price floor on hot-rolled steel seen as a middle ground for EU dumping-probe conundrum», 24 de mayo de 2017.

⁽²⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1953 de la Comisión, de 29 de octubre de 2015, por el que se establece un derecho antidumping definitivo relativo a las importaciones de determinados productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de la República Popular China, Japón, la República de Corea, la Federación de Rusia y los Estados Unidos de América (DO L 284 de 30.10.2015, p. 109).

(597) La Comisión rechazó estos argumentos:

- En primer lugar recordó, como ya se expuso en el considerando 594, que no impuso un PMI basado en los precios de los PLC durante el período de investigación, sino un derecho *ad valorem* limitado por el PMI. Este PMI también tiene en cuenta el aumento de los precios de las materias primas tras el período de investigación. Tampoco estableció un precio de referencia en el mercado que falseara la competencia por la siguiente razón: La imposición de un derecho *ad valorem* con un tope al PMI no tenía la finalidad de fijar precios a niveles específicos, sino más bien, como se indica en el considerando 546, de eliminar el efecto del dumping perjudicial y proteger a los usuarios de cualquier efecto adverso de incrementos indebidos de los precios después del período de investigación. Además, el PMI no es un precio umbral, de modo que, si lo desean, los productores exportadores pueden vender a precios inferiores al PMI. Por tanto, los productores exportadores y los productores de la Unión pueden seguir compitiendo entre sí aplicando precios diferentes, independientemente del PMI fijado.
- En segundo lugar, la Comisión reconoció que las materias primas representan más de la mitad del coste de los PLC (véase el considerando 384) y que hay fluctuaciones en los precios de las materias primas esenciales utilizadas para hacer estos productos. Por este motivo concreto, tal como se describe en el considerando 590, tuvo en cuenta el aumento de los precios de las materias primas tras el período de investigación al calcular el PMI.
- En tercer lugar, la utilización de diferentes PMI por tipo de producto habría dado lugar a más de 1 000 niveles diferentes que serían imposible de aplicar.
- En cuarto lugar, cada productor exportador ha de pagar su propio derecho individual *ad valorem* cuando el precio esté por debajo del PMI, lo que no fomenta otras prácticas de dumping.
- En quinto lugar, el PMI se fijó a un nivel netamente superior al de los precios de todos los productores exportadores durante el PI, que estaban todos por debajo de los 400 EUR por tonelada.
- En sexto lugar, la Comisión reconoció en el considerando 324 que la presente investigación abarca exactamente el mismo producto afectado y el mismo producto similar que las investigaciones chinas. Sin embargo, como se señala con más detalle en el considerando 325, la presente investigación y las investigaciones chinas no cubren los mismos períodos pertinentes para la evaluación de las tendencias del perjuicio y el nexo causal. Si bien es cierto que existe un solapamiento de seis meses de los períodos de investigación de ambas investigaciones (del 1 de julio al 31 de diciembre de 2015), la determinación del dumping y del perjuicio se realizó sobre la base de un período de investigación y un período considerado que eran diferentes en la presente investigación y en las investigaciones sobre China, ya definidos en consonancia con las correspondientes disposiciones del Reglamento de base y comunicados en el anuncio de inicio. Por tanto, debido a la distinta naturaleza de las dos investigaciones, la Comisión no tuvo en cuenta la existencia de un doble rasero.

(598) El denunciante también alegó que un PMI único sería contrario al principio de la UE y de la OMC de que los derechos antidumping han de imponerse específicamente por países y, de ser posible, específicamente por exportadores.

(599) En lo que respecta a la alegación de que no se aplican derechos individuales a cada productor exportador, cabe remitirse a los considerandos 585 y 586, en los que se describe la metodología según la cual los derechos individuales se aplican en caso de que tenga que pagarse un derecho *ad valorem*. Como consecuencia de ello, con arreglo al artículo 6.10 del Acuerdo antidumping de la OMC, la Comisión había determinado un margen de dumping individual para cada productor exportador conocido del producto investigado.

(600) El productor exportador ruso PAO Severstal solicitó lo siguiente:

- Que se estableciera y se le aplicara el PMI individual específico de su empresa como medida antidumping, sobre la base de los precios de exportación no objeto de dumping resultantes de la presente investigación.
- Alternativamente, si la Comisión fuera a mantener su enfoque de un PMI establecido para todos los productores exportadores, pidió que existiera una diferenciación de los precios para los tipos de PLC, en función de si son enrollados o sin enrollar. Se alegó que los tipos de PLC sin enrollar son al menos 15 EUR por tonelada más caros debido a costes adicionales de transformación derivados del guillotinado. Solicitó a la Comisión que volviera a calcular, por tanto, dos PMI diferentes (uno para los tipos de producto enrollados, y el otro para los tipos sin enrollar).

- (601) La Comisión rechazó ambas solicitudes de este productor exportador ruso:
- Sostuvo que la metodología utilizada es válida. A este respecto, la Comisión se refirió a que esta metodología, que implica un grupo de diferentes productores exportadores, ya se utilizó, por ejemplo, en otras investigaciones recientes, como la investigación sobre productos de AMGO de China, Japón, Corea, Rusia y Estados Unidos ⁽¹⁾. Por otra parte, si hubiera que calcular un PMI específico para cada empresa, esto implicaría el cálculo de al menos ocho PMI diferentes. Esto acarrearía una multiplicación de las cargas administrativas, en particular para las autoridades aduaneras.
 - Por otra parte, independientemente de que el producto afectado se presente enrollado o sin enrollar, cada productor exportador debe pagar su propio derecho individual *ad valorem* cuando el precio (es decir, el precio pagado por el producto de que se trate, enrollado o sin enrollar) estaría por debajo del precio mínimo de importación, aunque la Comisión admite que este derecho *ad valorem* quedaría entonces limitado por el PMI. El PMI, como tal, se basó en una mezcla de tipos de productos, independientemente de si, por ejemplo, están enteros o han sido cortados.
- (602) El productor exportador ucraniano Metinvest acogió con satisfacción la decisión de la Comisión de limitar el derecho antidumping a un nivel del PMI, como medida que distorsiona menos el comercio que los derechos antidumping *ad valorem*. Sin embargo, alegó que el PMI calculado por la Comisión era demasiado elevado por la siguiente razón: La Comisión sobreestimó el aumento de precios de las materias primas, ya que tuvo en cuenta para su cálculo el período de marzo a mayo de 2017, que se caracterizó por importantes fluctuaciones de los precios, en particular en lo que respecta al carbón de coque. Con arreglo a la propia metodología de este productor exportador ucraniano, Metinvest alegó que el valor máximo del paso 2 del ajuste al PMI correspondiente a un cambio en los precios de las materias primas entre el período de investigación y el período posterior (1 de julio de 2016 a 31 de marzo de 2017) no puede superar los 58 EUR por tonelada, ni los 89,5 EUR por tonelada. Por ello, pidió a la Comisión que volviera a calcular el PMI.
- (603) La Comisión rechazó la petición de Metinvest por las siguientes razones: En primer lugar, teniendo en cuenta que los precios de las materias primas para producir PLC se caracterizan por su volatilidad y podrían incluso ser más caros que los niveles de precios durante el período de marzo a mayo de 2017, la Comisión tenía que calcular un PMI de manera que, al mismo tiempo, eliminara los efectos perjudiciales del dumping y evitar cualquier efecto adverso de incrementos indebidos de los precios para los usuarios después del período de investigación. En segundo lugar, la metodología utilizada por Metinvest y que dio lugar a un cambio en el precio de las materias primas clave (mineral de hierro y carbón de coque) tiene la ventaja de la sencillez, pero, por otra parte, no tiene en cuenta otras materias primas para producir PLC, como la chatarra. Por otra parte, el uso de cantidades mayores o menores de chatarra (u otra materia prima) sería difícil de cuantificar con precisión. A este respecto, recaería en la Comisión la difícil tarea de establecer una proporción media de todas las materias primas necesarias para producir una tonelada de PLC en todo el mundo.
- (604) El productor exportador ruso NLMK comentó que la Comisión no había comunicado correctamente la determinación del PMI para cada productor exportador, en particular los costes de transporte utilizados. Por otra parte, el alcance del ajuste por transporte del valor normal de NLMK para determinar su PMI específico como empresa que posteriormente se agregará con otras no estaba claro y podría cubrir otros costes que no deben incluirse.
- (605) La Comisión aclaró que los costes de transporte que se añadieron al valor normal para llegar al precio cif en la frontera para NLMK (y para los demás productores exportadores) fueron los comunicados por NLMK y verificados durante la inspección *in situ*. Esto también se vio corroborado por el hecho de que el cálculo efectuado por NLMK para determinar el precio cif en la frontera sobre la base de sus propios costes de transporte es similar a los cálculos de la Comisión. El resultado es que la Comisión no infló artificialmente el PMI establecido en lo que respecta a NLMK ni a otros productores exportadores.
- (606) El productor exportador brasileño CSN y su empresa vinculada Lusosider acogieron con satisfacción la propuesta de la Comisión de introducir un PMI a fin de hallar un equilibrio entre los intereses de los usuarios y los intereses de la industria de la Unión. Sin embargo, sostuvieron que las importaciones realizadas por el grupo ArcelorMittal a partir de su filial brasileña no deben tenerse en cuenta en los cálculos del paso 1. Por otra parte, sostuvieron que la Comisión debía reducir al mínimo el efecto artificial de los incrementos excepcionales de los precios de las materias primas sobre el cálculo de la PMI, ya sea limitando estas extraordinarias fluctuaciones sobre la base de

⁽¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1953 de la Comisión, de 29 de octubre de 2015, por el que se establece un derecho antidumping definitivo relativo a las importaciones de determinados productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de la República Popular China, Japón, la República de Corea, la Federación de Rusia y los Estados Unidos de América (DO L 284 de 30.10.2015). Cabe señalar, sin embargo, que en este caso particular se calcularon tres PMI en lugar de uno solo.

los datos históricos sobre movimientos de precios o bien utilizando el período más reciente como referencia para el cálculo del incremento de los costes. CSN alegó que el valor máximo del paso 2 del ajuste al PMI correspondiente a un cambio en los precios limitados de las materias primas entre el período de investigación y el período de marzo a mayo de 2017 no puede superar los 68,82 EUR por tonelada, ni los 89,5 EUR por tonelada. Si se hace una comparación entre el coste medio de las materias primas entre el PI y el período comprendido entre junio y julio de 2017, el cambio no puede ser superior a 71,62 EUR por tonelada. Por ello, pidió a la Comisión que volviera a calcular el PMI.

- (607) Se rechazaron las alegaciones del productor exportador brasileño. En primer lugar, las importaciones por Arcelor-Mittal procedentes de Brasil eran objeto de dumping en el mercado de la Unión, de forma similar a la situación de los otros productores exportadores; por tanto, no se le debe tratar de manera diferente. En segundo lugar, la Comisión recuerda que debía calcular un PMI de modo que, al mismo tiempo, elimine los efectos del dumping perjudicial y evite a los usuarios cualquier efecto negativo de incrementos indebidos de los precios después del período de investigación.
- (608) El Consorcio alegó que la metodología utilizada por la Comisión debía revisarse, también a la vista de los picos de precios de las materias primas durante el período de marzo a mayo de 2017, y calcularse utilizando un enfoque diferente. La Comisión opinó que la metodología utilizada sea válida. Incluso si fuera cierto que hubo picos de precios de las materias primas de marzo a mayo de 2017, la Comisión señaló también que, como se expone en el considerando 591, no atribuyó exclusivamente el aumento calculado de 116 EUR por tonelada en el coste de fabricación al aumento total del coste de las materias primas.
- (609) Por otra parte, el Consorcio solicitó a la Comisión que fijara el PIM a un nivel de entre 420 y 430 EUR por tonelada sobre la base de su propia metodología. Su metodología se basó en un cálculo de los precios durante un período más largo (desde 2013) y a partir de datos de distintas fuentes y ciertas hipótesis, como la de que la industria de la Unión vende a un precio superior, de 25 a EUR 30/t. A este respecto, la Comisión señaló que esta metodología no tenía en cuenta ni los costes y los precios de los productores exportadores y de los productores de la Unión durante el período de investigación ni los márgenes de dumping o perjuicio observados en la investigación. Por consiguiente, el PMI propuesto no cumple lo exigido en el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base.
- (610) Como se señala en el considerando 36, el productor exportador iraní suscitó, en la audiencia del 3 de agosto, la cuestión de un error material cometido en el cálculo del margen de dumping. Explicó que se habían redondeado equivocadamente determinados valores, probablemente debido a su longitud.
- (611) La Comisión analizó esta alegación y llegó a la conclusión de que efectivamente se había producido un error administrativo en el cálculo del dumping para el productor exportador iraní, error que fue corregido. Como tal, el dumping y el PMI hubieron de ser recalculados con el siguiente resultado: el margen de dumping y el tipo de derecho antidumping revisados para Mobarakeh Steel Company ascendieron a un 17,9 % y, por consiguiente, el precio mínimo de importación revisado, ajustado para tener en cuenta el aumento de los precios de las materias primas, ascendió a 468,49 EUR por tonelada.
- (612) Todas las partes fueron informadas de esta revisión por medio de una comunicación final adicional el 4 de agosto de 2017, y se les invitó a presentar sus observaciones al respecto.
- (613) En caso de un cambio de las condiciones de mercado, el Reglamento de base prevé varias opciones. Si el cambio es duradero, el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base dispone que puede solicitarse una reconsideración de la necesidad de proseguir con la imposición de medidas. La Comisión evaluará rápidamente el fundamento de cualquier solicitud debidamente motivada, a fin de garantizar un nivel equilibrado de protección contra el dumping perjudicial.
- (614) Tras la comunicación final, el denunciante alegó que la forma de la medida haría imposible en la práctica llevar a cabo tal reconsideración. Además, incluso si se efectuara una reconsideración provisional, los resultados de esta revisión serían demasiado lentos para ayudar a la industria de la Unión.
- (615) La Comisión señaló que dicha reconsideración provisional puede llevarse a cabo con rapidez y, normalmente, dentro de un plazo de un año.
- (616) Las medidas antidumping especificadas en el presente Reglamento en relación con cada empresa se establecieron sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. Por tanto, reflejaban la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Estas medidas se aplican exclusivamente a las

importaciones del producto afectado originario de los países afectados y producido por las entidades jurídicas mencionadas. 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 a las medidas aplicables a «todas las demás empresas». No deben someterse a ninguna de las medidas antidumping individuales.

- (617) Cualquier empresa puede solicitar la aplicación de medidas antidumping individuales si cambia el nombre de su entidad o establece una nueva entidad de producción o de venta. La solicitud deberá remitirse a la Comisión ⁽¹⁾. La solicitud deberá contener toda la información pertinente e incluir: modificación de las actividades de la empresa vinculadas a la producción; las ventas nacionales y de exportación asociadas, por ejemplo, al cambio de denominación o al cambio en las entidades de producción y venta. La Comisión mantendrá actualizada la lista de empresas con las medidas antidumping individuales, si está justificado.
- (618) A fin de reducir al mínimo los riesgos de elusión, se considera que en este caso son necesarias medidas especiales para garantizar la correcta aplicación de las medidas antidumping. Estas medidas especiales comprenden la que se indica a continuación: la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial y una declaración válidas, que sean conformes con los requisitos establecidos en los artículos del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura y de una declaración por el honor deberán estar sujetas al tipo de derecho *ad valorem* aplicable a todas las demás empresas.
- (619) En caso de que se produzca un cambio de las características del comercio debido a la imposición de las medidas a tenor del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base, podrá iniciarse una investigación antielusión y, siempre que se reúnan las condiciones exigidas, podrán imponerse derechos *ad valorem*.
- (620) Además, para lograr una mayor protección contra cualquier absorción de las medidas, en particular entre empresas vinculadas, en caso de que se aporten pruebas de tal comportamiento la Comisión iniciará de inmediato una reconsideración con arreglo al artículo 12, apartado 1, del Reglamento de base, y podrá someter las importaciones a registro de conformidad con el artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base.
- (621) Se informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales sobre cuya base se pretendía recomendar el establecimiento de derechos antidumping definitivos. También se les concedió un plazo para que pudieran presentar observaciones tras dicha información. Las observaciones presentadas por las demás partes se tuvieron debidamente en cuenta, pero no llevaron a modificar las conclusiones.

8. IMPOSICIÓN RETROACTIVA DE DERECHOS ANTIDUMPING

- (622) Como se menciona en el considerando 20, la Comisión sometió a registro las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Brasil y Rusia, a partir del 7 de enero de 2017, a raíz de una solicitud del denunciante.
- (623) De conformidad con el artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base, pueden percibirse derechos retroactivamente «sobre los productos que se hayan declarado a consumo 90 días, como máximo, antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales». La Comisión señala que no se impusieron medidas provisionales en el presente caso.
- (624) Sobre esta base, la Comisión considera que no se cumple una de las condiciones jurídicas del artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base, por lo que no deben percibirse retroactivamente derechos sobre las importaciones registradas.

9. COMITÉ DE APELACIÓN Y FORMA DE LA MEDIDA

- (625) Por las razones expuestas en los apartados 6 y 7, la Comisión había comunicado su intención de imponer la medida en forma de derechos *ad valorem* limitados por un PMI.
- (626) El Comité creado en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento de base emitió un dictamen negativo sobre el proyecto de reglamento de ejecución de la Comisión, y una mayoría cualificada de los miembros del Comité votó en contra. Por tanto, la Comisión no pudo imponer la medida en la forma prevista inicialmente.
- (627) De conformidad con el artículo 5, apartado 3, del Reglamento (UE) n.º 182/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2011, por el que se establecen las normas y los principios generales relativos a las modalidades de control por parte de los Estados miembros del ejercicio de las competencias de ejecución por la Comisión ⁽²⁾ («el Reglamento de comitología»), la Comisión presentó el mismo proyecto de reglamento de ejecución al Comité de Apelación para una nueva deliberación.

⁽¹⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, BÉLGICA.

⁽²⁾ DO L 55 de 28.2.2011, p. 13.

- (628) En el Comité de Apelación se debatieron varias posibles modificaciones. La Presidencia del Comité de Apelación concluyó que una modificación relativa a la forma de la medida que cambiase los derechos *ad valorem* limitados por un PMI por derechos expresados como importe fijo por tonelada recibía el apoyo más amplio posible en el Comité de Apelación.
- (629) En consecuencia, la Comisión modificó la forma de la medida y comunicó a las partes interesadas la forma de la medida modificada.
- (630) Según la jurisprudencia de los tribunales de la Unión, la Comisión puede optar por imponer medidas en diferentes formas, en particular en forma de importes fijos por tonelada específicos por empresa. A la hora de decidir sobre la forma de las medidas, la Comisión necesita establecer un equilibrio entre los diferentes intereses en juego, incluidos los intereses de los usuarios y los consumidores.
- (631) La Comisión recuerda que, por tanto, disfrutó de un amplio margen de apreciación para ponderar y equilibrar los intereses contrapuestos, y esto puede reflejarse en la elección de la forma de la medida. Reiteró que la imposición de derechos *ad valorem* podría penalizar a los usuarios desproporcionadamente, en particular cuando hay el riesgo de que aumenten los precios de los PLC.
- (632) La Comisión llegó a la conclusión de que el equilibrio adecuado se apartaba de su análisis inicial. Consideró que una medida en forma de importe fijo por tonelada específico por empresa reflejaba con más exactitud el perjuicio causado por cada productor exportador que practicaba dumping. Por otra parte, también garantiza que el derecho elimina completamente el perjuicio. Por último, garantiza una mayor estabilidad y previsibilidad para los usuarios y los consumidores, ya que es una medida que no cambia con el tiempo.
- (633) La Comisión consideró que los derechos fijos por tonelada específicos por empresa tienen mejor en cuenta las necesidades de los usuarios en la situación específica del presente caso que los derechos *ad valorem*, porque garantizan que, incluso si los precios del mercado mundial aumentan significativamente después del período de investigación, no serán para ellos una carga desproporcionada.
- (634) Por tanto, la Comisión consideró apropiado establecer un importe fijo por tonelada. A diferencia de los derechos *ad valorem* limitados por un PMI, este tipo de medida da una protección inmediata a la industria de la Unión contra el dumping perjudicial a un nivel de derechos fijo, excluyendo al mismo tiempo que los importadores y los usuarios pueden verse obligados a pagar derechos más elevados en el futuro. Por consiguiente, logra el tipo de equilibrio de intereses que se necesita en la actual investigación.
- (635) El derecho fijo por tonelada se basa en un nivel igual al margen de dumping o de perjuicio (el que sea menor) establecido durante la investigación para cada productor exportador del producto afectado que coopere, en consonancia con el artículo 9, apartado 4, párrafo segundo, del Reglamento de base.
- (636) La Comisión estableció el derecho específico dividiendo el importe que sea menor del margen de dumping o de perjuicio, calculado para cada productor exportador afectado, por las exportaciones totales en toneladas del producto afectado durante el PI. El siguiente cuadro muestra los tipos aplicables del derecho antidumping definitivo, que se basan en los derechos *ad valorem* indicados en el cuadro del considerando 583.

País	Empresa	Tipo de derecho definitivo (euros por tonelada neta)
Brasil	ArcelorMittal Brasil SA.	54,5
	Aperam Inox América do Sul SA.	54,5
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA (USIMINAS)	63,0
	Gerdau Açominas SA.	55,8

País	Empresa	Tipo de derecho definitivo (euros por tonelada neta)
Irán	Mobarakeh Steel Company	58,0
Rusia	Novolipetsk Steel	53,3
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5
	PAO Severstal	17,6
Ucrania	Metinvest Group	60,5

- (637) Tras la comunicación final adicional, de 22 de septiembre de 2017, el productor exportador iraní alegó que se había producido un error administrativo en el cálculo que hizo la Comisión del total de sus exportaciones del producto afectado durante el período de investigación.
- (638) Una vez analizada la alegación del productor exportador, la Comisión la aceptó. Como consecuencia de ello, el importe fijo del derecho por tonelada correspondiente a Mobarakeh Steel Company (y todas las demás empresas) en Irán asciende a 57,5 EUR por tonelada neta.
- (639) El productor exportador iraní, el productor exportador brasileño CSN, apoyado por su empresa vinculada portuguesa Lusosider, el productor exportador brasileño Usiminas y el productor exportador ucraniano Metinvest presentaron compromisos de precios. El productor exportador ruso NLMK ya había presentado un compromiso de precios a la Comisión el 13 de febrero de 2017.
- (640) Otras once partes interesadas (siete productores exportadores, un usuario vinculado de uno de estos productores exportadores, el denunciante, el Consorcio y la Misión de Brasil ante la Unión Europea) presentaron las siguientes observaciones el 26 de septiembre de 2017.
- (641) El productor exportador brasileño CSN señaló que este cambio de la forma de la medida constituye una amenaza muy grave para la existencia de su empresa vinculada portuguesa Lusosider. Además, este productor exportador sostuvo que el cambio de la forma de la medida no aporta un equilibrio apropiado entre los intereses de la industria de la Unión, por un lado, y de Lusosider y otros usuarios, por otro. CSN alegó también que el cambio de la forma de la medida esconde una innegable alteración de su sustancia. Los efectos resultantes de este cambio cogerían desprevenidos a Lusosider y muchos otros usuarios. Su empresa vinculada Lusosider comentó, además, que un cambio tan sustancial en la forma de la medida la obligaría a trasladar su producción de acero galvanizado fuera de la Unión. Además, Lusosider alegó que tendría que renunciar a su proyecto de inversión de 70 millones de euros para poder producir 300 000 toneladas suplementarias al año en Portugal. Por consiguiente, alegó que el mercado de la construcción de la Península Ibérica se vería privado, en el futuro, de un abastecimiento adecuado de materias primas, a la vista de los nuevos datos sobre la evolución del mercado en la Península Ibérica.
- (642) El productor exportador brasileño Usiminas alegó que su derecho de defensa había sido vulnerado, ya que un período de 1,5 días hábiles es demasiado corto para hacer una contribución razonable. Asimismo, instó a la Comisión a seguir adelante con su anterior propuesta de imponer derechos *ad valorem* limitados por un PMI. Por otra parte, alegó que, habida cuenta del cambio de la medida, el nivel del margen de perjuicio es muy importante. Por tanto, reiteró que el coste posterior a la importación que fue aplicado por la Comisión era demasiado bajo, y que el objetivo de beneficio utilizado era exageradamente elevado y estaba indebidamente inflado. También reiteró su observación anterior de que las importaciones procedentes de Brasil, que presuntamente causaron un perjuicio importante, se sitúan por debajo del umbral mínimo si se excluyen las importaciones del productor exportador brasileño que está vinculado a un productor de la Unión, ArcelorMittal. Volvió a señalar que consideraba que la Comisión no había elegido un objetivo de beneficio adecuado. Por otra parte, hizo notar de nuevo que la conclusión de la Comisión en el sentido de que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante durante el período de investigación del presente caso era incompatible con la conclusión, en el procedimiento antidumping contra los PLC originarios de China, de que solo hubo una amenaza de perjuicio importante entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2015. Asimismo, alegó que una mera diferencia matemática entre los precios de importación de los países afectados y el precio interior de la Unión no responde a la exigencia de un análisis correcto del efecto en los precios con arreglo al Reglamento de base.

- (643) El productor exportador brasileño que cooperó no incluido en la muestra Gerdau comentó que la medida en la forma prevista inicialmente (*ad valorem* limitado por un PMI) contaba con el apoyo de muchos Estados miembros. En su opinión, la intención original de la Comisión sigue siendo el tratamiento más adecuado de la cuestión.
- (644) El productor exportador ucraniano Metinvest alegó que la comunicación final adicional no estaba respaldada por pruebas sólidas ni justificación legal y vulneraba además su derecho de defensa. Señaló que la Comisión no tuvo en cuenta una serie de alegaciones y argumentos jurídicos que habrían reducido significativamente su margen de dumping. También alegó que el nivel propuesto del importe fijo es prohibitivo, discriminatorio y desproporcionado a la vista de los actuales altos precios de mercado y del aumento de las importaciones procedentes de otros países. La duración de las medidas debe limitarse a dos años. Por último, señaló que la Comisión debería buscar soluciones constructivas para las importaciones procedentes de Ucrania, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo de Asociación UE-Ucrania, y que, por tanto, debería darse prioridad a los compromisos de precios, como el que este productor exportador había ofrecido.
- (645) El productor exportador ruso NLMK consideró que la Comisión debería haber utilizado el valor cif que corresponde al valor de la factura de las ventas de Novex, el departamento interno de exportación de NLMK, y que el ajuste sobre la base del artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base que había hecho la Comisión al calcular el derecho específico no estaba justificado. También se refirió a su oferta de compromiso de precios, y se quejó de no haber recibido aún una respuesta.
- (646) El productor exportador ruso Severstal alegó que el cambio de forma de la medida tras el documento de comunicación general infringía los principios generales de confianza legítima y buena administración que rigen en la UE. Recomendó que la nueva forma de medidas se aplicara con un plazo razonable de un mes.
- (647) El productor exportador ruso MMK observó que no estaba de acuerdo en que la forma de la medida revisada tuviera mejor en cuenta las necesidades de los usuarios y mejorara el equilibrio de los intereses divergentes en juego.
- (648) El Consorcio alegó que ese cambio de forma de la medida plantea un escenario preocupante para los usuarios independientes. Además, sostuvo que no aporta un equilibrio apropiado entre los intereses de la industria de la Unión, por un lado, y de los importadores y usuarios, por otro. Alegó también que el cambio de la forma de la medida esconde una innegable modificación de su sustancia. Los efectos resultantes de las medidas implicarían un aumento considerable de los precios de compra para los usuarios, situándolos en una posición de competencia desventajosa frente a los productores de la Unión. Por ello, pidió a la Comisión que reconsiderase su posición y mantuviese su propuesta inicial de limitar los derechos *ad valorem* con un PMI.
- (649) El Consorcio y el productor exportador ruso MMK invitaron a la Comisión a analizar la repercusión para el análisis del interés de la Unión de la reciente firma de un memorando de entendimiento entre Tata Steel y ThyssenKrupp para combinar sus actividades europeas y de la reciente adquisición de Ilva por ArcelorMittal.
- (650) El denunciante señaló que seguía disintiendo totalmente con la evaluación del interés de la Unión en la que se basaba la decisión de la Comisión de no imponer derechos *ad valorem*. En este contexto, reiteró su alegación de que la Comisión seguía sin tener en cuenta el criterio jurídico establecido en el artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base. También comentó que el derecho por tonelada había sido fijado sobre la base de los niveles de precios históricamente bajos que estaban vigentes durante el período de investigación, lo que significa que tal derecho no sería suficiente para eliminar los mismos márgenes de dumping perjudicial en la actualidad. En especial, alegó que el cálculo del derecho fijo no tuvo en cuenta la evolución de los precios después del período de investigación. Asimismo, alegó que la imposición de derechos fijos no es adecuada en la investigación actual, teniendo en cuenta el alto número de tipos de productos implicados, en referencia a la postura que tomó la Comisión en el considerando 386 del Reglamento de Ejecución (UE) 2016/387 de la Comisión, relativo a tubos de hierro de fundición maleable originarios de la India. Por otra parte, reiteró su anterior reclamación de que la Comisión tenga en cuenta las conclusiones del gabinete de estudios económicos BKP, que preparó un estudio económico el 12 de junio de 2017 y un informe de seguimiento el 24 de julio de 2017. De acuerdo con Eurofer, dichos estudios prueban a las claras que el impacto de los derechos en los usuarios sería mínimo. Por último, señaló que la Comisión debía revisar su decisión de excluir a Serbia de la investigación, dada su creciente cuota de mercado después del período de investigación y los futuros planes de inversión.

- (651) La Misión de Brasil ante la Unión Europea señaló que el cambio de forma de la medida parece ofrecer una protección excesiva a los productores y contradecir algunas de las principales conclusiones presentadas en el documento de comunicación general de 17 de julio de 2017, sobre todo en lo que respecta a la importancia del PMI para limitar los efectos de los derechos sobre los importadores y los usuarios y, de este modo, garantizar el equilibrio entre los distintos intereses. Por tanto, confiaba en que la Comisión volvería a su decisión inicial acerca de las medidas definitivas en el marco de la presente investigación.
- (652) La Comisión analizó estas alegaciones muy detalladamente. La Comisión ha agrupado en los siguientes considerando las cuestiones recurrentes relativas al funcionamiento de la prueba del interés de la Unión y a los derechos de defensa de las distintas partes interesadas, y a continuación comenta, uno por uno, diversos puntos.
- (653) Varias partes interesadas alegaron que el cambio de forma de la medida no logra un equilibrio adecuado entre los diferentes intereses. Mientras que los productores exportadores y los usuarios advirtieron de un efecto desproporcionado en los usuarios, el denunciante mantuvo su posición de que sería necesario establecer derechos *ad valorem*. La Comisión recuerda, en primer lugar, que, según la jurisprudencia, tiene que incluir en su búsqueda del equilibrio los aspectos jurídicos, económicos y políticos del expediente. En este caso, la Comisión y los Estados miembros tenían opiniones divergentes sobre el análisis político de esa búsqueda de equilibrio. En una situación así, el artículo 6 del Reglamento de comitología faculta a la Presidencia del Comité de Apelación para procurar hallar una solución que obtenga el más amplio apoyo en el Comité de Apelación. En este caso, esto se tradujo en la propuesta de imponer derechos fijos.
- (654) La Comisión sostuvo que la imposición de derechos fijos constituye, en efecto, una mediación adecuada entre los intereses en conflicto por los siguientes motivos.
- (655) En primer lugar, los derechos fijos eliminan el perjuicio totalmente y, de este modo, dan una protección inmediata a la industria de la Unión. Esto responde a la evaluación política de que dicha protección inmediata y total estaba justificada, a raíz de las deliberaciones del Comité de Apelación. Por lo tanto, la imposición de tales derechos toma especialmente en consideración la necesidad de eliminar los efectos distorsionadores sobre el comercio derivados del dumping y de restablecer una competencia efectiva en el mercado de la Unión, como exige el artículo 21, apartado 1, segunda frase, del Reglamento de base.
- (656) En segundo lugar, en este caso, los derechos fijos garantizan una mejor estabilidad y previsibilidad para los usuarios y los consumidores, puesto que permanecen estables a lo largo del tiempo. La imposición de tales derechos, por tanto, excluye que los usuarios y los consumidores puedan verse obligados a pagar derechos más elevados si los precios aumentan de nuevo, lo que parece ser un escenario probable. El que el cálculo de dichos derechos se haya basado en los precios vigentes durante el período de investigación modera el impacto de esos derechos fijos, porque han sido calculados a partir de datos completos y verificados en un momento en el que los precios eran muy bajos.

Por consiguiente, la Comisión no reconsideró su posición volviendo a su propuesta inicial. Tampoco acortó la duración de las medidas, como pedía el productor exportador ucraniano, ya que no había razones específicas para apartarse del período ordinario de cinco años mencionado en el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base. En particular, se trata del mercado de un producto bien establecido en un entorno reglamentario estable, contrariamente, por ejemplo, a un mercado de productos innovadores con una intervención pública pesada y variable, como puede ser el de los paneles solares.

- (657) Los precios podrían aumentar aún más si continúa la consolidación de la industria de la Unión y esta adquiere más poder de negociación. La Comisión aceptó las observaciones de que la adquisición de Ilva por un consorcio cuyo principal accionista es ArcelorMittal y el acuerdo entre Tata Steel y ThyssenKrupp para crear una empresa conjunta son pertinentes a este respecto. Sin embargo, estos cambios todavía están en curso y, en particular, están sujetos a la aprobación de las autoridades de defensa de la competencia. Su posible impacto en el mercado es incierto y, en cualquier caso, solo ocurrirá en el futuro. Por ello, la Comisión considera que no justifican una recalibración de los intereses en competencia a efectos del presente Reglamento. En cuanto a la alegación del denunciante de que la Comisión había hecho caso omiso de las conclusiones del gabinete de estudios económicos BKP, la Comisión reiteró sus conclusiones expuestas en los considerandos 473 y 474. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (658) En lo que se refiere a su alegación de que la imposición de derechos fijos no es adecuada en la investigación actual por el alto número de tipos de productos implicados, la Comisión señaló lo siguiente. Reconoció que los

derechos fijos no son ideales para productos no homogéneos. Sin embargo, en esta investigación en particular, como se señala en el considerando 548, la imposición de derechos *ad valorem* habría afectado a los usuarios de manera desproporcionada. En definitiva, la imposición de los derechos fijos es preferible en el presente caso. Por tanto, se desestimó esta alegación.

- (659) En relación con la observación del denunciante de que el derecho por tonelada se había basado en los niveles de precios históricamente bajos que estaban vigentes durante el período de investigación, la Comisión recordó que los derechos antidumping siempre se calculan sobre la base de los datos del período de investigación, independientemente de que sean fijos o *ad valorem*. Establecer los márgenes de dumping con respecto a los precios históricamente bajos del PI, pero calcular los derechos considerando los precios más altos posteriores al PI equivaldría a un «picoteo» orientado a los resultados y no resulta justificado, puesto que habría que utilizar datos procedentes de dos períodos diferentes. En cualquier caso, solo los datos relativos al PI eran completos y estaban verificados. Las circunstancias invocadas por el denunciante no son extraordinarias, sino la consecuencia del juego normal de las fuerzas del mercado. Por último, al procurar equilibrar los intereses contrapuestos, la Comisión también ha tenido en cuenta que el uso de los datos relativos al PI modera el impacto de los derechos fijos, porque estos se basan en precios históricamente bajos. Por tanto, la petición de que se tengan en cuenta los datos post-PI para calcular el derecho fijo fue enérgicamente rechazada.
- (660) Varias partes interesadas alegaron que la Comisión vulneró sus derechos de defensa al no fijar un plazo para presentar observaciones sobre la comunicación adicional. A este respecto, la Comisión se remite al artículo 20, apartado 5, segunda frase, del Reglamento de base, que establece que se puede fijar un plazo de menos de diez días cuando deba hacerse una comunicación final adicional. En el presente caso, la Comisión estaba obligada a esperar el resultado de las deliberaciones del Comité de Apelación, que se produjo el 22 de septiembre. Ese mismo día, la Comisión dirigió a todas las partes interesadas la información final adicional, que no ocupaba más que una página. Las partes fueron informadas un viernes por la tarde y tuvieron tiempo para reaccionar sobre este cambio limitado hasta el martes a las 2 h de la tarde. Las partes tuvieron en total más de tres días y medio para preparar sus observaciones sobre un texto adicional muy breve. Por tanto, habida cuenta de la urgencia de la cuestión, la Comisión respetó los derechos de defensa de las partes interesadas. A efectos de las comunicaciones, el Reglamento de base cuenta días, y no días laborables, ya que cabe esperar que, en una situación como esta, donde todas las partes conocen perfectamente el calendario, las partes interesadas tomarán las precauciones necesarias para poder trabajar durante el fin de semana.
- (661) Severstal alegó que el cambio de la forma de la medida en una fase tan tardía de la investigación infringía los principios generales de confianza legítima y de buena administración. La Comisión no puede aceptar el argumento de que un documento de información aporte una confianza legítima en cuanto a la conclusión definitiva de una investigación. La finalidad de la comunicación no es otra que informar a las partes interesadas de las conclusiones preliminares de la Comisión y ofrecerles la posibilidad de ejercer efectivamente sus derechos de defensa. Por ello, la carta de acompañamiento enviada a todas las partes interesadas declaró expresamente que «esta comunicación de información se hace sin perjuicio de toda decisión que la Comisión pueda adoptar posteriormente, pero si tal decisión se basara en hechos y consideraciones diferentes, estos se transmitirían a su empresa lo antes posible». Esto es lo que hizo la Comisión con la comunicación final adicional de 22 de septiembre de 2017. Por consiguiente, una parte interesada no puede invocar la protección de la confianza legítima antes de que la Comisión haya concluido el procedimiento de reconsideración si la Comisión decide actuar dentro de los límites de los poderes que le concede el legislador de la Unión ⁽¹⁾. Por tanto, también hubo que rechazar este argumento.
- (662) La alegación de Metinvest de que la forma propuesta de la medida es discriminatoria no estaba justificada. El mero hecho de que las importaciones desde otros países aumentaran tras el período de investigación no hace que la propuesta de medida sea discriminatoria, en el sentido del artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base. Si bien se ha comprobado la existencia de dumping perjudicial para los cuatro países afectados, no hay similares constataciones con respecto a las importaciones procedentes de otros países. Por ello, la razón para que se aplique un tratamiento distinto es que las importaciones procedentes de los cuatro países hacen necesario restablecer la competencia leal en el mercado de la Unión.
- (663) Por último, la Comisión reiteró que la imposición de derechos fijos recibió el mayor apoyo posible en el Comité de Apelación. Por esta razón, rechazó como objetivamente incorrectas las observaciones de Gerdau en el sentido de que muchos Estados miembros habían apoyado las medidas iniciales. De hecho, en el Comité de Apelación, solo un número limitado de Estados miembros apoyaron esa propuesta.
- (664) Además, algunas partes interesadas volvieron a presentar observaciones que no formaban parte de la comunicación final adicional: Usiminas se refirió a los costes posteriores a la importación y al objetivo de beneficio utilizados, al umbral mínimo, al análisis del efecto en los precios, al objetivo de beneficio y a la

⁽¹⁾ Véase la sentencia de 7 de mayo de 1991 en el asunto C-69/89, Nakajima All Precision/Consejo, ECLI:EU:C:1991:186, apartado 120. Véase también, más recientemente, las conclusiones del Abogado General M. Campos Sánchez-Bordona de 20 de julio de 2017 en el asunto Deichmann (C-256/16, ECLI:EU:C:2017:580), apartado 49.

alegación de que las constataciones de la investigación no eran coherentes con las constataciones de la investigación sobre China. Metinvest alegó que la Comisión no tuvo en cuenta una serie de alegaciones y argumentos jurídicos fundamentales, mientras que NLMK alegó que la Comisión ajustó erróneamente su precio de exportación. Con respecto a estas alegaciones, la Comisión señaló que esas cuestiones ya se habían abordado tras la comunicación final. Ya se respondió a las alegaciones de Usiminas sobre los costes posteriores a la importación en el considerando 576, a las relativas al objetivo de rentabilidad en los considerandos 563 a 565, a las referidas al umbral mínimo, en los considerandos 252 a 258, a las que atañen al análisis del efecto en los precios, en el considerando 273 y, por último, a la alegación sobre la incoherencia con la investigación sobre China, en los considerandos 330, 331 y 597. En relación con la alegación de Metinvest y NLMK, la Comisión hizo referencia a los considerandos 131 y 132, y al considerando 127, respectivamente, y señaló que el ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base tuvo también lógicamente una incidencia en el cálculo del derecho fijo.

- (665) El denunciante reiteró su opinión de que la Comisión debería haber comunicado los márgenes de perjuicio correspondientes a Serbia y su nivel de subcotización. También apeló a la Comisión para que revisara su decisión de excluir a Serbia de la investigación, dada su creciente cuota de mercado en el mercado de la Unión. La Comisión reconoció que el Consejero Auditor había recomendado comunicar los márgenes de perjuicio y subcotización para comprender mejor si se cumplían las condiciones previstas en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. Sin embargo, en opinión de la Comisión, la comunicación de los márgenes de perjuicio y subcotización no había sido necesaria para evaluar su análisis sobre la acumulación (considerando 238), ya que todos los datos necesarios habían sido comunicados adecuadamente en el documento informativo. Su conclusión de que el volumen de las importaciones serbias era insignificante se basó en los datos disponibles relativos al período de investigación, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. La utilización de datos post-PI no se justifica, puesto que los hechos descritos por el denunciante no son extraordinarios, sino que están dentro de las fluctuaciones normales de los mercados. Por otra parte, la Comisión no puede basar su análisis sobre el perjuicio en futuros planes de inversión de los productores exportadores. En caso de que dichos planes se materialicen y den lugar a un cambio duradero de las circunstancias, el denunciante podrá presentar una nueva denuncia antidumping.
- (666) Cinco productores exportadores ofrecieron compromisos de precios los días 26 y 27 de septiembre de 2017. La Comisión señaló que dichas ofertas han sido recibidas mucho después del plazo fijado en el artículo 8 del Reglamento de base, leído en relación con el artículo 20 del Reglamento de base, que se refiere a la comunicación final, y no a la comunicación final adicional.
- (667) El artículo 8 del Reglamento de base prevé la posibilidad de ofrecer (y aceptar) compromisos de precios en circunstancias excepcionales después de dicha fecha.
- (668) La Comisión evaluará si se dan tales circunstancias y si los compromisos relativos a los precios pueden ser aceptados. Sin embargo, dado que la comunicación final adicional tuvo lugar en una fase tardía de la investigación, la Comisión no pudo realizar el necesario análisis de si tales compromisos de precios eran aceptables antes de la adopción del presente Reglamento. Por ello, la Comisión, excepcionalmente y teniendo en cuenta la complejidad del tema y, en particular, los derechos de defensa de las partes interesadas, completará su análisis en una fase posterior a su debido tiempo. Esto está expresamente previsto en el artículo 8 del Reglamento de base, que contempla la posibilidad de aceptar compromisos de precios en circunstancias excepcionales incluso después de que la medida definitiva haya sido impuesta. En este contexto, la Comisión analizará también la importancia del Acuerdo de Asociación UE-Ucrania.
- (669) Por lo que respecta a la alegación de que la Comisión no respondió a la oferta de compromiso de precios presentada el 13 de febrero de 2017 por NLMK, la Comisión se refirió al artículo 8, apartado 1, del Reglamento de base, que establece que los compromisos solo pueden ofrecerse después de que se haya hecho una determinación positiva provisional del dumping y del perjuicio. En este caso concreto, en febrero de 2017 no se había hecho tal determinación. Por tanto, el compromiso de precios ofrecido por NLMK se analizará en una fase posterior, junto con las demás ofertas.
- (670) Por otra parte, en referencia a la observación de Lusosider de que el mercado de la construcción de la Península Ibérica se vería privado, en el futuro, de un abastecimiento adecuado de materias primas, esta alegación se analizará cuando se revise el compromiso de precios ofrecido por CSN/Lusosider.
- (671) El Comité de Apelación no emitió dictamen alguno.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos planos laminados de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, enrollados o sin enrollar (incluidos los productos «cortados a medida» y «de franja estrecha»), simplemente laminados en caliente, sin chapar, revestir ni recubrir, originarios de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania.

2. El producto afectado no incluye:

- los productos de acero inoxidable y de acero magnético al silicio de grano orientado,
- los productos de acero para herramientas y de acero rápido,
- los productos sin enrollar, sin motivos en relieve, de un espesor superior a 10 mm y una anchura superior o igual a 600 mm, ni
- los productos sin enrollar, sin motivos en relieve, de un espesor superior o igual a 4,75 mm pero no superior a 10 mm y de una anchura superior o igual a 2 050 mm.

El producto afectado está clasificado actualmente en los códigos NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (código TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (código TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (código TARIC 7226 19 10 90), 7226 91 91 y 7226 91 99.

3. Los tipos del derecho antidumping definitivo aplicable al producto descrito en el apartado 1 y producido por las empresas que figuran a continuación serán los siguientes:

País	Empresa	Tipo de derecho definitivo (euros por tonelada neta)	Código TARIC adicional
Brasil	ArcelorMittal Brasil SA.	54,5	C210
	Aperam Inox América do Sul SA.	54,5	C211
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4	C212
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais SA (USIMINAS)	63,0	C213
	Gerdau Açominas SA.	55,8	C214
Irán	Mobarakeh Steel Company	57,5	C215
Rusia	Novolipetsk Steel	53,3	C216
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5	C217
	PAO Severstal	17,6	C218
Ucrania	Metinvest Group	60,5	C219

4. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al producto descrito en el apartado 1 y fabricado por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en el apartado 2 será el derecho fijo que se indica en el siguiente cuadro.

Empresa	Tipo de derecho definitivo (euros por tonelada neta)	Código TARIC adicional
Todas las demás empresas brasileñas	63,0	C999
Todas las demás empresas iraníes	57,5	C999
Todas las demás empresas rusas	96,5	C999
Todas las demás empresas ucranianas	60,5	C999

5. Para los productores citados individualmente y en los casos en que las mercancías hayan sido dañadas antes del despacho a libre práctica y, por consiguiente, el precio realmente pagado o por pagar se calcule proporcionalmente a efectos de determinar el valor en aduana, de conformidad con el artículo 131, apartado 2, del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión ⁽¹⁾, el tipo de derecho definitivo, calculado con arreglo al apartado 2, se reducirá en un porcentaje que corresponda a la proporción del precio realmente pagado o por pagar. El derecho que debe pagarse será entonces igual a la diferencia entre el tipo de derecho definitivo reducido y el precio neto franco frontera de la Unión, sin despachar de aduana, reducido.

6. Para todas las demás empresas y en los casos en que las mercancías hayan sido dañadas antes del despacho a libre práctica y, por consiguiente, el precio realmente pagado o por pagar se calcule proporcionalmente a efectos de determinar el valor en aduana, de conformidad con el artículo 131, apartado 2, del Reglamento (UE) 2015/2447, el tipo de derecho antidumping, calculado con arreglo al apartado 3, se reducirá en un porcentaje que corresponda a la proporción del precio realmente pagado o por pagar.

7. A menos que se especifique lo contrario, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

8. En caso de que un productor exportador de Brasil aporte pruebas suficientes a la Comisión de que:

- no ha exportado a la Unión el producto descrito en el artículo 1, apartado 1, durante el período de investigación (1 de julio de 2015 a 30 de junio de 2016);
- no está vinculado a ninguno de los exportadores o productores brasileños que están sujetos a las medidas impuestas por el presente Reglamento, y
- ha exportado realmente a la Unión el producto afectado después del período de investigación, o ha contraído una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Unión, el cuadro que figura en el artículo 1, apartado 2, podrá modificarse añadiendo el nuevo productor exportador a la lista de empresas que cooperaron no incluidas en la muestra y, por tanto, sujetas al tipo de derecho medio ponderado de las empresas incluidas en la muestra, que es de 55,8 EUR por tonelada neta.

Artículo 2

Se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Unión del producto afectado originario de Serbia de conformidad con el artículo 9, apartado 2, del Reglamento de base.

Artículo 3

El Reglamento de Ejecución (UE) 2017/5 de la Comisión, de 5 de enero de 2017, por el que se someten a registro las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Rusia y Brasil, será definitivamente derogado sin el cobro retroactivo de los derechos.

Artículo 4

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

⁽¹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión, de 24 de noviembre de 2015, por el que se establecen normas de desarrollo de determinadas disposiciones del Reglamento (UE) n.º 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, por el que se establece el código aduanero de la Unión (DO L 343 de 29.12.2015, p. 558).

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

Hecho en Bruselas, el 5 de octubre de 2017.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER
