

REGLAMENTO (UE) N° 1071/2012 DE LA COMISIÓN
de 14 de noviembre de 2012

por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de accesorios de tubería moldeados roscados de fundición maleable, originarios de la República Popular China y Tailandia

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, de 30 de noviembre de 2009, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea ⁽¹⁾ («el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité Consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Inicio

- (1) El 16 de febrero de 2012, la Comisión Europea («la Comisión») comunicó mediante un anuncio («el anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾ el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Unión de accesorios de tubería moldeados, de fundición maleable, originarios de la República Popular China, Tailandia e Indonesia («los países afectados»).
- (2) El procedimiento se inició a consecuencia de una denuncia presentada el 3 de enero de 2012 por el Defence Committee of Tube or Pipe Cast Fittings, of Malleable Cast Iron of the European Union («el denunciante») en nombre de productores que representan un porcentaje mayoritario (en este caso, más del 50 %) de la producción total de accesorios de tubería moldeados roscados de fundición maleable, de la Unión. La denuncia contenía indicios razonables de la existencia de dumping de ese producto y del perjuicio importante resultante; estos indicios se consideraron suficientes para justificar el inicio de una investigación.

2. Partes afectadas por el procedimiento

- (3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio de la investigación al denunciante, a los productores de la Unión, a los productores exportadores, a los importadores no vinculados, a los usuarios y a los representantes de los países exportadores. La Comisión lo comunicó también a productores de Argentina, que estaba prevista como posible país análogo. Se dio a las partes interesadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo establecido en el anuncio de inicio.
- (4) Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron la existencia de razones concretas para ser oídas.

(5) Habida cuenta del número elevado de productores exportadores de China, de importadores y de productores no vinculados de la Unión, en el anuncio de inicio se previó un muestreo, de conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base. Para permitir que la Comisión decidiera si sería efectivamente necesario el muestreo y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, se pidió a todos los productores exportadores de la República Popular China, productores de la Unión e importadores no vinculados que se dieran a conocer a la Comisión y que facilitasen, como se especifica en el anuncio de inicio, información básica sobre sus actividades vinculadas con accesorios de tubería moldeados roscados de fundición maleable (tal como se definen en la sección B) durante el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2011. No estaba previsto utilizar el muestreo para los productores exportadores de los otros dos países afectados, Tailandia e Indonesia.

(6) A fin de permitir a los productores exportadores de la República Popular China que así lo desearan presentar una solicitud de concesión de trato de economía de mercado o de trato individual, la Comisión envió los formularios oportunos a los productores exportadores notoriamente afectados y a las autoridades de ese país. Dos empresas solicitaron el trato de economía de mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, del Reglamento de base, y cuatro solicitaron el trato individual de conformidad con el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.

(7) La Comisión comunicó oficialmente sus conclusiones en relación con el trato de economía de mercado a los productores exportadores chinos afectados, a las autoridades chinas y al denunciante. También se les dio la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito.

(8) En cuanto a los productores de la Unión, como se explica debidamente en el considerando 29, seis de ellos facilitaron la información solicitada y aceptaron formar parte de una muestra. A partir de la información recibida de los productores de la Unión que cooperaron, la Comisión seleccionó una muestra de tres productores de la Unión sobre la base de su mayor volumen de ventas.

(9) Tal como se explica en el considerando 31, treinta y tres importadores no vinculados facilitaron la información solicitada y aceptaron formar parte de una muestra. A partir de la información recibida de esas partes, la Comisión seleccionó una muestra de los nueve importadores con mayor volumen de importaciones en la Unión y con localización geográfica en la Unión. Dado que un importador no respondió al cuestionario, la muestra final estuvo compuesta por los ocho importadores restantes.

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ DO C 44 de 16.2.2012, p. 33.

- (10) Tal como se explica en el considerando 30, doce productores exportadores chinos facilitaron la información solicitada y aceptaron formar parte de la muestra. A partir de la información enviada por esas partes, la Comisión seleccionó una muestra formada por los tres productores exportadores chinos con el mayor volumen de exportaciones a la Unión.
- (11) La Comisión envió cuestionarios a los tres productores de la Unión incluidos en la muestra, a los tres productores exportadores chinos incluidos en la muestra, a tres productores exportadores tailandeses, a tres productores exportadores indonesios, a nueve importadores no vinculados incluidos en la muestra y a siete usuarios.
- (12) Respondieron al cuestionario tres productores de la Unión incluidos en la muestra, tres productores exportadores chinos, dos productores exportadores tailandeses, un productor exportador indonesio y ocho importadores no vinculados. Ningún usuario respondió al cuestionario.
- (13) La Comisión recabó y contrastó toda la información que consideró necesaria para determinar provisionalmente el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se llevaron a cabo inspecciones en los locales de las siguientes empresas:
- a) productores de la Unión:
- ATUSA (Accesorios de Tubería S. A.), Salvatierra (Álava), España
 - Berg Montana Fittings EAD, Montana, Bulgaria
 - Georg Fischer Fittings GmbH, Traisen, Austria
- b) productores exportadores de la República Popular China:
- Hebei Jianzhi Casting Group Ltd, Yutian (Hebei), República Popular China
 - Jinan Meide Casting Co., Ltd, Pingyin (Shandong), República Popular China
 - Qingdao Madison Industrial Co., Ltd, Jimo (Shandong), República Popular China
- c) productores exportadores de Tailandia:
- Siam Fittings Co., Ltd, Samutsakorn, Tailandia
 - BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd, Samutsakorn, Tailandia
- d) productor exportador de Indonesia:
- PT Tri Sinar Purnama, Semarang, Indonesia
- e) importadores no vinculados de la Unión:
- Crane Limited, Ipswich, Reino Unido
 - GEBO Armaturen GmbH, Schwelm, Alemania
 - Hitachi Metals Europe GmbH, Düsseldorf, Alemania
- MegaGroup Trade Holding BV, Veghel, Países Bajos
 - Raccorditalia srl, Brugherio (Monza y Brianza), Italia
- (14) Habida cuenta de la necesidad de establecer un valor normal para los productores exportadores chinos a los que no pudiera concederse el trato de economía de mercado, se efectuó una inspección para determinar el valor normal sobre la base de los datos de la India (asignado país análogo) en los locales de la siguiente empresa:
- Jainson Industries, Jalandhar (Punjab), India
- 3. Periodo de investigación y periodo considerado**
- (15) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2011 («el periodo de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó desde 2008 hasta el final del periodo de investigación («el periodo considerado»).
- B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**
- 1. Producto afectado**
- (16) El producto afectado descrito en el anuncio de inicio son accesorios de tubería moldeados roscados de fundición maleable («el producto afectado»), actualmente clasificados en el código NC ex 7307 19 10.
- (17) Las principales materias primas para su producción son la chatarra, el coque o la electricidad, la arena (para el moldeo) y el cinc (para la galvanización). El primer paso del proceso de fabricación es fundir la chatarra en cubilotes. Le sigue el proceso de moldeo y la fundición de las distintas formas, que se separan en piezas. Los productos tienen que pasar por un largo proceso de recocido para garantizar que son suficientemente maleables para ser utilizados en aplicaciones; por ejemplo, la resistencia a choques y vibraciones es necesaria para soportar cambios bruscos de temperatura. Posteriormente, los accesorios pueden galvanizarse en caso necesario. Entonces tiene lugar el roscado de los productos.
- (18) Los accesorios roscados de fundición maleable se utilizan para conectar dos o más tuberías o cañerías de un tubo de conexión a un aparato, cambiar la dirección de flujo de un fluido o cerrar una tubería. Estos accesorios se utilizan sobre todo en las instalaciones de gas, agua y calefacción de edificios residenciales y no residenciales. También se utilizan en los sistemas de tuberías de las refinerías de petróleo. Los accesorios de fundición maleable se encuentran en muchas configuraciones; las más comunes son codos de 90°, tubos en forma de te, empalmes, cruces y juntas. Se fabrican tanto en negro (no galvanizado) como en forma galvanizada.
- 2. Producto similar**
- (19) Se comprobó que el producto afectado y el producto fabricado y vendido en el mercado interior de la República Popular China, Tailandia e Indonesia, y en el mercado interior de la India, que se utilizó como país análogo, así como el producto fabricado y vendido en la Unión por la industria de esta tenían las mismas características físicas y técnicas básicas. Por tanto, se consideran provisionalmente productos similares con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

Alegaciones relativas a la definición del producto

- (20) Se presentaron varias alegaciones respecto a la definición del producto, sobre todo por parte de los importadores, aunque también por las autoridades de un Estado miembro. A continuación se trata cada una de estas alegaciones por separado.

Accesorios electrogalvanizados

- (21) Un importador alegó que los «accesorios electrogalvanizados» deben excluirse de la definición de accesorios roscados de fundición maleable. Afirma que la producción de accesorios electrogalvanizados requiere medidas adicionales de producción después del roscado, como el lavado y una galvanización eléctrica adicional. Cabe argumentar que este sistema da lugar a una serie de mejoras de calidad y ventajas frente a los accesorios normales. No obstante, está claro que los accesorios electrogalvanizados son plenamente intercambiables con los demás y que poseen, por tanto, las mismas características físicas y técnicas básicas. Así pues, se consideran incluidos en el producto afectado.

Piezas de accesorios de compresión

- (22) El mismo importador importa cuerpos de accesorios de compresión que luego junta con otras piezas para producir accesorios de compresión acabados. Cabe preguntarse si los cuerpos de los accesorios de compresión se incluyen en la definición del producto afectado. Si bien estos cuerpos tienen aspecto de accesorios y están roscados, no pueden utilizarse directamente para conectar tubos: para ello deben montarse antes. Aunque son más caros, son intercambiables con otros accesorios roscados, ya que también se utilizan para conectar tubos, aunque más en reparaciones que en instalaciones nuevas. Así pues, se concluye provisionalmente que los accesorios de compresión y sus cuerpos están incluidos en la definición del producto afectado.

Accesorios de núcleo blanco y de núcleo negro

- (23) Algunas partes alegaron que los accesorios de fundición maleable fabricados y vendidos por los productores de la Unión no pueden considerarse comparables a los producidos y exportados a la Unión por los países exportadores afectados, debido a que el grado de material utilizado en la producción en la Unión es, en general, de núcleo blanco, mientras que el utilizado por los exportadores es fundición maleable de núcleo negro.
- (24) Como estableció el Reglamento (CE) n° 1784/2000 ⁽¹⁾ en relación con el mismo producto, la investigación ha mostrado provisionalmente que no hay ninguna diferencia en la percepción del mercado que permita distinguir entre accesorios de núcleo blanco y de núcleo negro, dado que en todos sus aspectos, salvo el contenido en carbono, tienen características muy semejantes y los mismos usos finales, por lo que son intercambiables. Esto ha sido confirmado por el hecho de que los importadores y operadores comerciales que compran tanto accesorios de fundición maleable de núcleo negro de los países

afectados como accesorios de fundición maleable de núcleo blanco producidos por la industria de la Unión los venden a los usuarios sin distinguir entre los dos grados de material. En cuanto a los usuarios del producto considerado, la investigación ha confirmado que no distinguen entre accesorios de núcleo blanco y de núcleo negro de forma significativa.

- (25) También sugiere que tanto los accesorios de núcleo blanco como los de núcleo negro están incluidos en la norma europea EN 10242 y en la norma internacional ISO 49, que especifican los requisitos para el diseño y el rendimiento de los accesorios de fundición maleable. Por lo que respecta, en especial, al material que debe utilizarse, está permitido tanto el núcleo negro como el núcleo blanco.
- (26) En vista de lo anterior, se concluye provisionalmente que los accesorios de fundición maleable de núcleo blanco fabricados y vendidos por los productores de la Unión deben considerarse producto similar a los accesorios de fundición maleable de núcleo negro producidos y exportados a la Unión por los países exportadores afectados.

Alegación sobre la importación de accesorios no roscados

- (27) Un importador importó cantidades limitadas de accesorios semielaborados no roscados. El importador lleva a cabo el roscado posteriormente. Dado que las mercancías importadas no estaban roscadas, no se consideraron producto afectado.

Alegación sobre la definición de «fundición maleable» en la nomenclatura combinada

- (28) Las autoridades de un Estado miembro señalan que, según las notas explicativas de la nomenclatura combinada ⁽²⁾, la expresión «maleable» incluye la fundición de grafito esferoidal (idéntica a la fundición dúctil). Aunque las partes interesadas no comunicaron ninguna venta de accesorios de fundición maleable hechos de fundición dúctil durante el periodo de investigación, hay indicios de que ello podría haber sido posible. Dado que estos accesorios tienen las mismas características físicas básicas que los accesorios roscados de fundición maleable investigados, se considera pertinente aclarar que los productos de hierro dúctil se incluyen en el ámbito de aplicación del procedimiento y de las medidas.

C. MUESTREO**1. Muestreo de los productores de la Unión**

- (29) De conformidad con el artículo 17 del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra basada en el mayor volumen de ventas representativo de accesorios roscados de fundición maleable a clientes no vinculados de la Unión, que puede investigarse razonablemente en el tiempo disponible. La muestra seleccionada consta de tres productores que pertenecen a dos grupos de empresas y representan el 81 % de las ventas de accesorios roscados de fundición maleable a clientes no vinculados de la Unión, de los seis productores del producto similar conocidos de la Unión. Con arreglo al artículo 17, apartado

⁽¹⁾ DO L 208 de 18.8.2000, p. 8, considerandos 14 y ss.

⁽²⁾ DO C 137 de 6.5.2011, p. 1.

2, del Reglamento de base, fueron consultados todos los productores de la Unión y el denunciante, y se invitó a todas las partes interesadas a presentar observaciones sobre la muestra propuesta. No se recibió ninguna observación acerca de la selección de la muestra.

2. Muestreo de los productores exportadores de la República Popular China

- (30) De acuerdo con el artículo 17 del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra basada en el mayor volumen de exportaciones representativo, que puede investigarse razonablemente en el tiempo disponible. Doce productores exportadores, que constituyen el 51 % de las exportaciones chinas a la Unión durante el periodo de investigación, presentaron la información sobre el muestreo solicitada en el anexo A del anuncio de inicio. La muestra seleccionada consta de tres empresas, que representan el 88 % del volumen de exportaciones de las partes que cooperaron de la República Popular China a la Unión. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a todos los productores exportadores afectados y a las autoridades chinas. No se recibió ninguna observación acerca de la selección de la muestra.

3. Muestreo de los importadores no vinculados

- (31) De acuerdo con el artículo 17 del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra basada en el mayor volumen representativo de importaciones en la Unión y en la localización geográfica de las empresas, que puede investigarse razonablemente en el tiempo disponible. Un total de treinta y tres importadores no vinculados presentaron la información sobre el muestreo solicitada en el anexo B del anuncio de inicio. La muestra inicial seleccionada consta de seis importadores de cinco Estados miembros, que representan el 59 % de las importaciones de accesorios roscados de fundición maleable de los importadores que cooperaron en la Unión. Con arreglo al artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a todos los importadores. A raíz de sus observaciones se incluyó en la muestra a otras tres empresas, llegando a una muestra final de nueve importadores de seis Estados miembros, lo que representa el 67 % de las importaciones de accesorios roscados de fundición maleable de los importadores que cooperaron en la Unión. No se recibieron más observaciones sobre la muestra ampliada. Dado que un importador no respondió al cuestionario, la muestra final estuvo compuesta por los ocho importadores restantes.

D. DUMPING

1. República Popular China

1.1. Trato de economía de mercado

- (32) Con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base, en las investigaciones antidumping relativas a importaciones originarias de la República Popular China, el valor normal debe fijarse de conformidad con los apartados 1 a 6 del mismo artículo para los produc-

tores acerca de los cuales se haya demostrado que cumplen los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.

- (33) Solo a título de referencia se presentan a continuación dichos criterios de forma resumida:

1. Las decisiones de las empresas se adoptan en respuesta a las condiciones del mercado, sin interferencias significativas del Estado, y los costes reflejan los valores del mercado.
2. Las empresas poseen exclusivamente un juego de libros contables básicos que se utilizan a todos los efectos y que son auditados con la adecuada independencia conforme a los criterios normales en contabilidad internacional.
3. No hay distorsiones significativas heredadas de un sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado.
4. Las leyes relativas a la propiedad y a la quiebra garantizan la seguridad jurídica y la estabilidad necesarias.
5. Las operaciones de cambio se efectúan a los tipos de mercado.

- (34) Dos productores exportadores solicitaron el trato de economía de mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra b), del Reglamento de base y respondieron al formulario de solicitud de trato de economía de mercado dentro de los plazos fijados.

- (35) La Comisión buscó toda la información que consideraba necesaria y verificó la información aportada en las solicitudes de trato de economía de mercado en los locales de las empresas en cuestión.

- (36) La inspección puso de manifiesto que los dos productores exportadores que solicitaron el trato de economía de mercado no cumplían los requisitos de los criterios establecidos en el artículo 2, apartado 7, letra c), del Reglamento de base.

- (37) Las cuentas auditadas de ambos exportadores no cumplían los criterios normales en contabilidad internacional, y las cuentas auditadas de uno de ellos eran incluso incompletas, ya que no incluían un cuadro de flujos de caja. Por tanto, es evidente que no cumplían el criterio 2.

- (38) Un exportador no pudo demostrar que el capital aportado durante su privatización se evaluó adecuadamente, mientras que el otro recibió ayudas públicas principalmente en forma de un tipo fiscal preferente. Así pues, no cumplen el criterio 3.

- (39) Una empresa que solicitó el trato de economía de mercado formuló observaciones sobre la información comunicada. No cuestionó los datos materiales contenidos en la información, pero planteó tres cuestiones principales.

- (40) En primer lugar, alegó que la determinación del trato de economía de mercado fue ilegal, ya que se hizo casi dos meses después del plazo establecido. A este respecto, cabe señalar que este retraso se debió principalmente a que no pudo llevarse a cabo antes una verificación del trato de economía de mercado porque los exportadores chinos no estuvieron disponibles hasta ese momento. Debe destacarse que el calendario de la determinación no tuvo ningún impacto en los resultados.
- (41) En segundo lugar, alegó que la no conformidad de las cuentas auditadas solo se basaba en motivos formales. Además, afirmó que *una práctica contable que no se ajusta del todo oficialmente a los criterios normales en contabilidad internacional no constituye una violación del criterio 2 del trato de economía de mercado siempre que no afecte a los resultados financieros de la empresa*. A este respecto, conviene señalar que el criterio 2 no hace referencia alguna a los resultados financieros de la empresa. En consecuencia, la alegación es infundada. El criterio sobre los *libros contables auditados con independencia conforme a los criterios normales en contabilidad internacional* es una obligación oficial. No obstante, es preciso mencionar que todas las infracciones fueron significativas, debido a la magnitud de los importes afectados o al significado de la infracción (es decir, que sencillamente no se había efectuado un análisis obligatorio).
- (42) Por último, se alegó que los beneficios recibidos en forma de tipo preferente no se habían utilizado antes para denegar el trato de economía de mercado. A este respecto, cabe señalar que cada caso se analiza según sus propias características. El criterio 3 permite evaluar si los exportadores chinos están sujetos a distorsiones significativas heredadas de un sistema anterior de economía no sujeta a las leyes del mercado. Tal es el caso aquí por las ayudas públicas, sobre todo en forma de tipo fiscal preferente. Así pues, las observaciones generales presentadas por el exportador chino no están suficientemente justificadas.
- (43) En conclusión, no se ha demostrado que ninguno de los productores exportadores cumpliera los criterios 2 y 3 del trato de economía de mercado. Por tanto, este trato no puede concederse a esas empresas.
- 1.2. *Trato individual*
- (44) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, se establece un derecho aplicable a todo el territorio de los países sujetos a dicha disposición, excepto en los casos en los que las empresas puedan demostrar que cumplen todos los criterios establecidos en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base.
- (45) Solo a título de referencia se presentan a continuación dichos criterios de forma resumida:
1. Cuando se trate de empresas controladas total o parcialmente por extranjeros o de sociedades en participación, los exportadores pueden repatriar capitales y beneficios libremente.
 2. Los precios de exportación, las cantidades exportadas y las modalidades de venta se deciden libremente.
3. La mayoría de las acciones pertenecen a particulares. Los funcionarios públicos que figuran en el consejo de administración o que ocupan puestos clave en la gestión son claramente minoritarios, o la empresa es suficientemente independiente de la interferencia del Estado.
4. Las operaciones de cambio se efectúan a los tipos de mercado.
5. La intervención del Estado no puede dar lugar a que se eludan las medidas si los exportadores se benefician de tipos de derechos individuales.
- (46) Los productores exportadores que no cumplían los criterios de trato de economía de mercado, así como el tercer productor de la muestra, solicitaron el trato individual. Sobre la base de la información disponible, se estableció provisionalmente que los productores exportadores incluidos en la muestra cumplían los requisitos previstos en el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base y, por tanto, puede concedérseles el trato individual.
- 1.3. *País análogo*
- (47) De conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, el valor normal para los productores exportadores a los que no se concede el trato de economía de mercado debe determinarse sobre la base del precio o del valor calculado en un tercer país de economía de mercado («país análogo»).
- (48) En el anuncio de inicio, la Comisión manifestó su intención de utilizar a Argentina como país análogo adecuado para determinar el valor normal para la República Popular China, y se pidió a todas las partes interesadas que presentaran sus observaciones al respecto.
- (49) Varios exportadores e importadores presentaron observaciones sobre la elección del país análogo, alegando que Argentina no sería un país análogo adecuado, debido sobre todo al escaso nivel de competencia nacional y el consiguiente alto nivel de precios del mercado interior argentino. De hecho, hay indicios de que el mercado argentino se reparte en gran medida entre tres productores nacionales. Según las estadísticas argentinas, las importaciones al mercado argentino son tradicionalmente insignificantes, ya que los mayores proveedores extranjeros, Brasil y China, están sometidos a elevados derechos antidumping.
- (50) Los mismos exportadores e importadores propusieron Tailandia, la India o Indonesia como países análogos más adecuados. Teniendo en cuenta las observaciones de las partes interesadas, se solicitó la cooperación de productores de Argentina y la India, lo que fue aceptado por un productor de Argentina y otro de la India.
- (51) Un análisis de estas respuestas mostró que los precios en el mercado interior comunicados por el productor argentino que cooperó eran muy altos, bastante superiores a los precios de venta de los productores de la Unión incluidos en la muestra, así como a su precio no perjudicial.

(52) También se comprobó que el mercado indio es muy competitivo, con un número estimado de trescientos productores. Por ello, los precios en el mercado interior comunicados por el exportador indio que cooperó pueden considerarse razonables.

(53) Tailandia e Indonesia participan en la misma investigación, pero en esos países opera un número muy limitado de productores, con lo que sus mercados interiores son menos competitivos en comparación con la India. Por consiguiente, se concluye provisionalmente que la India es un país análogo apropiado de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

1.4. Valor normal

(54) Dado que el trato de economía de mercado no se concedió a ningún exportador chino incluido en la muestra, el valor normal se estableció con arreglo al artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base, utilizando la India como tercer país de economía de mercado análogo.

(55) Se estableció en primer lugar, para cada productor exportador afectado, si el total de ventas interiores de accesorios roscados de fundición maleable del productor del país análogo eran representativas, es decir, si el volumen total de esas ventas suponía al menos el 5 % del volumen total de ventas a la exportación del producto afectado por cada productor exportador a la Unión durante el periodo de investigación. Este era el caso de dos de los tres productores exportadores incluidos en la muestra.

(56) Luego se identificaron los tipos de producto vendidos en el mercado interior por las empresas del país análogo con ventas interiores globalmente representativas que eran idénticos o directamente comparables a los tipos vendidos para su exportación a la Unión.

(57) Para cada tipo vendido por el productor del país análogo en su mercado interior que fuera directamente comparable con el tipo de accesorio roscado de fundición moldeable vendido para su exportación a la Unión por los productores exportadores, se determinó si las ventas interiores eran suficientemente representativas. Las ventas interiores de un tipo concreto de producto se consideraron suficientemente representativas cuando el volumen de ese producto vendido en dicho mercado a clientes independientes durante el periodo de investigación fue, como mínimo, el 5 % del volumen total del tipo de producto comparable vendido para su exportación a la Unión por el productor exportador.

(58) En relación con el productor del país análogo, la Comisión examinó posteriormente si cada tipo de producto similar vendido en el mercado interior en cantidades representativas podía considerarse vendido en el curso de operaciones comerciales normales. Para ello se estableció, en relación con cada tipo de producto, la proporción de ventas lucrativas a clientes independientes realizadas en el mercado interior durante el periodo de investigación.

(59) Cuando el volumen de ventas de un tipo de producto, vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado, representaba más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo, y cuando

el precio medio ponderado de venta de ese tipo era igual o superior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior. Este precio se calculó como media ponderada de los precios de todas las ventas interiores de ese tipo realizadas durante el periodo de investigación.

(60) Si el volumen de ventas rentables de un tipo de producto representaba un 80 % o menos del volumen total de ventas de ese tipo, o si su precio medio ponderado era inferior al coste de producción, el valor normal se basó en el precio real en el mercado interior, calculado como media ponderada únicamente de las ventas rentables de ese tipo.

(61) Si los tipos de producto se habían vendido en su totalidad con pérdidas, se consideró que no se habían vendido en el curso de operaciones comerciales normales.

(62) Para los tipos de productos no comercializados en el curso de operaciones comerciales normales, así como para los tipos de productos que no se vendieron en cantidades representativas en el mercado interior, se utilizó el valor normal calculado.

(63) Para calcular el valor normal, se añadieron a su propio coste medio de producción durante el periodo de investigación la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos contraídos y el beneficio medio ponderado obtenido en las ventas interiores del producto similar por el único productor del país análogo que cooperó, en el curso de operaciones comerciales normales durante dicho periodo. Para calcular el valor normal en lo que respecta a cualquier tipo de producto vendido en cantidades no representativas en el mercado interior, se utiliza la media ponderada de los beneficios y los gastos de venta, generales y administrativos en el curso de operaciones comerciales normales de dichas ventas no representativas. En caso necesario, se ajustaron los costes de producción y los gastos de venta, generales y administrativos antes de ser utilizados para determinar si se trataba de operaciones comerciales corrientes y calcular el valor normal.

1.5. Precio de exportación

(64) Dado que se concedió el trato individual a los productores incluidos en la muestra y que las ventas de exportación del producto afectado a la Unión se efectuaron directamente a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación se determinó de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, es decir, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o pagaderos.

1.6. Comparación

(65) El valor normal y el precio de exportación se compararon utilizando el precio franco fábrica.

(66) A fin de garantizar una comparación ecuatorial entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.

(67) Se hicieron los ajustes apropiados para tener en cuenta las características físicas, los impuestos indirectos, el transporte, los seguros, el mantenimiento, la carga y los costes accesorios, embalaje, créditos, comisiones y gastos bancarios en todos los casos en que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

1.7. Márgenes de dumping

(68) Por lo que se refiere a las empresas incluidas en la muestra, se comparó la media ponderada del valor normal de cada tipo del producto similar establecido para el país análogo con la media ponderada del precio de exportación del tipo del producto afectado correspondiente, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.

(69) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes medios ponderados de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
Hebei Jianzhi	67,8 %
Jinan Meide	39,3 %
Qingdao Madison	32,1 %

(70) El margen de dumping medio ponderado de los productores exportadores 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 calculó sobre la base de los márgenes establecidos para los productores exportadores de la muestra.

(71) Según esto, el margen de dumping calculado para las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra se estableció provisionalmente en el 42,3 %.

(72) Con respecto a todos los demás productores exportadores de la República Popular China, los márgenes de dumping se establecieron sobre la base de los datos disponibles con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base. Para ello el nivel de cooperación se estableció comparando primero el volumen de las exportaciones a la Unión comunicado por los productores exportadores que cooperaron con las estadísticas de importación equivalentes de Eurostat.

(73) Dado que los productores que cooperaron suponían más del 50 % del total de las exportaciones chinas a la Unión y que la industria puede considerarse fragmentada debido al elevado número de productores exportadores de la República Popular China, el nivel de cooperación se consideró elevado. Ya que no había razón alguna para creer que algún productor exportador se hubiera abstenido deliberadamente de cooperar, el margen de dumping residual se fijó en el nivel de la empresa con el margen de dumping más alto. Esto se consideró apropiado al no haber indicios de que las restantes empresas que no cooperaron estuvieran practicando dumping a niveles más bajos, y con el fin de asegurar la eficacia de las medidas.

(74) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes medios ponderados de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
Hebei Jianzhi	67,8 %
Jinan Meide	39,3 %
Qingdao Madison	32,1 %
Otras empresas que cooperaron	42,3 %
Todas las demás empresas	67,8 %

2. Tailandia e Indonesia

2.1. Valor normal

(75) De conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión determinó en primer lugar, para cada uno de los productores exportadores que cooperaron, si sus ventas totales del producto similar en su mercado interior eran representativas, es decir, si el volumen total de tales ventas representaba, como mínimo, el 5 % de su volumen total de ventas de exportación del producto afectado a la Unión. La investigación demostró que las ventas en el mercado interior del producto similar eran representativas para todos los productores exportadores que cooperaron de Tailandia e Indonesia.

(76) A continuación, la Comisión identificó los tipos de producto vendidos en el mercado interior por las empresas con ventas representativas en dicho mercado, que eran idénticos o directamente comparables con los tipos vendidos para su exportación a la Unión.

(77) Para cada tipo del producto similar vendido por los productores exportadores en su mercado interior que resultó ser directamente comparable con el tipo de producto afectado vendido para su exportación a la Unión, se determinó si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo concreto de producto se consideran suficientemente representativas cuando la cantidad de ese producto vendida en el mercado interior a clientes independientes durante el periodo de investigación sea, como mínimo, el 5 % de la cantidad total del tipo de producto comparable vendido para su exportación a la Unión.

(78) A continuación, la Comisión analizó si podía considerar que cada tipo del producto similar vendido en el mercado interior en cantidades representativas se había vendido en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Para ello se estableció, en relación con cada tipo de producto, la proporción de ventas rentables a clientes independientes en el mercado interior durante el periodo de investigación.

(79) Cuando el volumen de ventas de un tipo de producto, vendido a un precio de venta neto igual o superior a su coste de producción calculado, representa más del 80 % del volumen total de las ventas de ese tipo, y cuando el precio de venta medio ponderado es igual o superior al coste unitario, el valor normal por tipo de producto se calcula como la media ponderada de todos los precios de venta en el mercado interior del tipo de producto en cuestión.

(80) Cuando el volumen de ventas rentables de un tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de las ventas de ese tipo, o si su precio medio ponderado es inferior al coste unitario, el valor normal se basa en el precio real en el mercado interior, calculado como media ponderada únicamente de las ventas interiores rentables de ese tipo.

(81) Si los tipos de producto se han vendido en su totalidad con pérdidas, se considera que no se han vendido en el curso de operaciones comerciales normales.

(82) Para los tipos de productos no comercializados en el curso de operaciones comerciales normales, así como para los tipos de productos que no se venden en cantidades representativas en el mercado interior, se utiliza el valor normal calculado.

(83) Para calcular el valor normal la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios que obtuvieron los productores exportadores afectados que cooperaron por las ventas del producto similar en el mercado interior, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el periodo de investigación, se añadieron a sus propios costes medios de fabricación durante ese periodo. Para calcular el valor normal en lo que respecta a cualquier tipo de producto vendido en cantidades no representativas en el mercado interior, se utiliza la media ponderada de los beneficios y los gastos de venta, generales y administrativos en el curso de operaciones comerciales normales de dichas ventas no representativas.

2.2. Precio de exportación

(84) Dado que todas las exportaciones del producto afectado por parte de los exportadores tailandeses e indonesios que cooperaron se destinaron a clientes independientes en la Unión, el precio de exportación se determinó con arreglo al artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, es decir, sobre la base de los precios de exportación realmente pagados o pagaderos.

2.3. Comparación

(85) El valor normal y el precio de exportación se compararon utilizando el precio franco fábrica.

(86) A fin de garantizar una comparación ecuatorial entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.

(87) Se hicieron los ajustes apropiados para tener en cuenta la fase comercial, el transporte, los seguros, el mantenimiento, la carga y los costes accesorios, embalaje, créditos, comisiones y gastos bancarios en todos los casos en que se consideró que eran razonables y exactos y que estaban justificados por pruebas contrastadas.

2.4. Márgenes de dumping

a) Tailandia

(88) Para las dos empresas tailandesas que cooperaron, el valor normal medio ponderado de cada tipo de producto similar se comparó con el precio de exportación medio ponderado del tipo correspondiente del producto afectado, con arreglo al artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.

(89) Dado que el nivel de cooperación se consideró elevado (el volumen de las exportaciones de las dos empresas tailandesas que cooperaron representa más del 80 % del total de las exportaciones tailandesas a la Unión durante el periodo de investigación), el margen de dumping para todos los demás productores exportadores tailandeses se fijó en el nivel del margen de dumping más elevado de las dos empresas que cooperaron.

(90) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes medios ponderados de dumping provisionales para las empresas tailandesas, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd	15,9 %
Siam Fittings Co., Ltd	50,7 %
Todas las demás empresas	50,7 %

b) Indonesia

(91) Para la única empresa que cooperó, el valor normal medio ponderado de cada tipo de producto similar se comparó con el precio de exportación medio ponderado del tipo correspondiente del producto afectado, con arreglo al artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.

(92) Dado que el nivel de cooperación se consideró elevado (el volumen de las exportaciones de la empresa indonesia que cooperó representa más del 80 % del total de las exportaciones indonesias a la Unión durante el periodo de investigación), el margen de dumping para todos los demás productores exportadores indonesios se fijó en el nivel del margen de dumping de la empresa que cooperó.

(93) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes medios ponderados de dumping provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
PT Tri Sinar Purnama	11,0 %
Todas las demás empresas	11,0 %

E. PERJUICIO

1. Producción de la Unión

- (94) Durante el periodo de investigación fabricaron el producto similar seis productores de la Unión. Como se ha indicado en el considerando 29, se incluyó en la muestra a dos grupos de productores de la Unión, formados por tres productores que representan el 81 % de la producción total de la Unión del producto similar.

2. Definición de industria de la Unión

- (95) Los seis productores de la Unión existentes que fabricaron el producto similar durante el periodo de investigación constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, y del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base, y en lo sucesivo se hace referencia a ellos como la «industria de la Unión».

3. Consumo de la Unión

- (96) El consumo de la Unión se determinó sobre la base del volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión y de los datos del volumen de importación obtenidos de Eurostat, ajustados con las conclusiones de la investigación.
- (97) El consumo de la Unión se redujo considerablemente (en un 21 %) entre 2008 y 2009, aumentando luego en doce puntos porcentuales, hasta situarse nueve puntos por debajo del consumo al inicio del periodo considerado.

Consumo de la Unión (toneladas)				
	2008	2009	2010	PI
Consumo de la Unión	72 231	57 398	59 190	65 460
Índice	100	79	82	91

Fuente: datos de la denuncia, Eurostat y respuestas al cuestionario.

4. Importaciones procedentes de los países afectados

4.1. Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones de los países afectados

- (98) La Comisión examinó si las importaciones de accesorios roscados de fundición maleable originarios de los países afectados debían evaluarse acumulativamente, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
- (99) El margen de dumping establecido para las importaciones originarias de cada uno de los países afectados superaban

los umbrales mínimos definidos en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base (véanse los considerandos 74, 90 y 93).

- (100) Por lo que respecta a los volúmenes de las importaciones objeto de dumping procedentes de Indonesia, se observó que no suponían más que un 2,5 % de todas las importaciones del producto afectado a la Unión durante el periodo de investigación. Por tanto, puede considerarse que no constituyen una causa importante de perjuicio para la industria de la Unión en el sentido del artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base o de las disposiciones del Acuerdo antidumping de la OMC ⁽¹⁾.
- (101) Al mismo tiempo, la investigación reveló en esta fase provisional que la mayoría de las importaciones procedentes de Indonesia se declararon incorrectamente en un código NC diferente, a saber, 7307 99 10 en lugar de 7307 19 10, que es normalmente el pertinente para los accesorios de tubería roscados de fundición maleable. No obstante, todas o gran parte de esas importaciones eventualmente mal declaradas ya se incluyeron en la cifra del 2,5 % mencionada en el considerando anterior.
- (102) Habida cuenta de lo anterior, se adoptó la decisión provisional de no acumular esas importaciones con las importaciones objeto de dumping procedentes de Tailandia y la República Popular China.
- (103) Por lo que se refiere a los volúmenes de las importaciones objeto de dumping procedentes de Tailandia y la República Popular China, no pueden considerarse insignificantes, ya que su cuota de mercado alcanzó el 5,4 % y el 47,3 %, respectivamente, durante el periodo de investigación.
- (104) Se consideró provisionalmente apropiada una evaluación acumulativa, dadas las condiciones de competencia comparables entre las importaciones procedentes de estos dos países y el producto de la Unión similar, que circulan a través de los mismos canales de ventas y se destinan a los mismos tipos de clientes. En efecto, en varios casos se demostró que los productos importados de la República Popular China y Tailandia se vendieron a través de los mismos distribuidores.
- (105) A la luz de lo expuesto, se consideró provisionalmente que se cumplían todos los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base, y que las importaciones procedentes de Tailandia y la República Popular China debían, por tanto, examinarse acumulativamente. Se las denominará «importaciones procedentes de los dos países afectados».

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

- (106) El volumen de importaciones del producto afectado en el mercado de la Unión procedentes de los dos países afectados aumentó en un 15 % durante el periodo considerado. Mientras que las importaciones disminuyeron al principio en un 16 % entre 2008 y 2009 debido al descenso del consumo mencionado en el considerando 97, luego aumentaron de forma significativa en treinta y un puntos porcentuales hasta el periodo de investigación.

⁽¹⁾ Véase el considerando 2 de la Decisión 98/175/CE de la Comisión, de 3 de marzo de 1998, DO L 63 de 4.3.1998, p. 32.

Volumen de importaciones en la Unión (toneladas)				
	2008	2009	2010	PI
R.P. China	26 188	22 413	22 065	30 786
Índice	100	86	84	118
Tailandia	3 723	2 681	3 331	3 485
Índice	100	72	89	94
Ambos países	29 911	25 094	25 396	34 271
Índice	100	84	85	115

Fuente: Eurostat y conclusiones de la investigación.

- (107) La cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de los dos países afectados aumentó en once puntos porcentuales, pasando del 41,7 % al 52,7 % durante el periodo considerado. Este crecimiento de la cuota de mercado se produjo principalmente entre 2010 y el periodo de investigación, durante una fase de recuperación de la demanda.

Cuota de mercado de la Unión				
	2008	2009	2010	PI
R.P. China	36,5 %	39,3 %	37,7 %	47,3 %
Índice	100	108	103	129
Tailandia	5,2 %	4,7 %	5,7 %	5,4 %
Índice	100	91	110	103
Ambos países	41,7 %	44,0 %	43,4 %	52,7 %
Índice	100	106	104	126

Fuente: datos de la denuncia, Eurostat y respuestas al cuestionario.

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

a) Evolución de los precios

- (108) El cuadro que figura a continuación muestra el precio medio de las importaciones objeto de dumping procedentes de los dos países afectados en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, según los datos de Eurostat. Durante el periodo considerado, los precios medios de las importaciones procedentes de los dos países afectados aumentaron sin cesar hasta un total del 14 %.

Precios de importación (EUR/t)				
	2008	2009	2010	PI
R.P. China	1 428	1 557	1 631	1 676
Índice	100	109	114	117
Tailandia	2 126	2 208	2 036	2 148
Índice	100	104	96	101

Precios de importación (EUR/t)				
	2008	2009	2010	PI
Ambos países	1 515	1 626	1 679	1 721
Índice	100	107	111	114

Fuente: Eurostat.

b) Subcotización de precios

- (109) Se llevó a cabo una comparación de precios de tipo a tipo entre los precios de venta de los productores exportadores y los precios de venta en la Unión de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Con este fin, los precios de los productores de la Unión incluidos en la muestra a clientes no vinculados se compararon con los precios de los productores exportadores de los dos países afectados incluidos en la muestra. Se aplicaron ajustes cuando fue necesario para tener en cuenta las diferencias en el nivel de los costes posteriores a la importación y de comercio (en particular, ventas de fabricantes de equipo original).
- (110) La comparación mostró que, durante el periodo de investigación, las importaciones del producto afectado originarias de Tailandia y la República Popular China se vendieron en la Unión a precios que subcotizaron los precios de la industria de la Unión, expresados como porcentaje de estos últimos, entre un 25 % y un 55 %.

5. Situación de la industria de la Unión

- (111) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, en el examen del impacto de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión se incluyó una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyeron en la situación de dicha industria durante el periodo considerado. Los datos que figuran a continuación se refieren a todos los productores de la Unión en el caso de la producción, la capacidad de producción, la utilización de la capacidad, las ventas y las cuotas de mercado, y a los productores de la Unión incluidos en la muestra para el resto de los indicadores. En cuanto a los indicadores basados en los productores incluidos en la muestra, como esta solo constaba de dos grupos de productores, en los cuadros correspondientes que figuran más adelante no pudieron incluirse los datos agregados reales por motivos de confidencialidad; en su lugar, solo se indican los índices para mostrar la tendencia de dichos indicadores.

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

- (112) Los volúmenes de producción de la Unión cayeron drásticamente entre 2008 y 2009 (en un 39 %), y posteriormente disminuyeron ligeramente desde ese nivel ya bajo, a pesar de un aumento del consumo de doce puntos porcentuales en los años siguientes, como se dijo en el considerando 97.

Volumen de producción de la Unión (toneladas)				
Todos los productores	2008	2009	2010	PI
Consumo de la Unión	55 726	33 780	32 303	32 646
Índice	100	61	58	59

Fuente: datos de la denuncia y respuestas al cuestionario.

- (113) La capacidad de producción de la industria de la Unión disminuyó un 21 % durante el periodo considerado, sobre todo entre 2008 y 2009. La razón principal de la disminución de la capacidad de producción fue el cierre de tres productores de la Unión durante el periodo considerado.

Capacidad de producción de la Unión (toneladas)				
Todos los productores	2008	2009	2010	PI
Capacidad de producción	90 400	75 440	71 440	71 440
Índice	100	83	79	79

Fuente: datos de la denuncia y respuestas al cuestionario.

- (114) A pesar de la disminución de la capacidad de producción, la utilización de la capacidad de la industria de la Unión disminuyó un 26 %, principalmente entre 2008 y 2009.

Utilización de la capacidad de producción de la Unión				
Todos los productores	2008	2009	2010	PI
Utilización de la capacidad de producción	62 %	45 %	45 %	46 %
Índice	100	73	73	74

Fuente: datos de la denuncia y respuestas al cuestionario.

5.2. Existencias

- (115) El volumen de existencias disminuyó un 23 % durante el periodo considerado, en consonancia con la reducción de las ventas y los volúmenes de producción de la industria de la Unión.

Existencias (toneladas)				
Muestra	2008	2009	2010	PI
Índice	100	91	75	77

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

5.3. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (116) El volumen de ventas de todos los productores de la Unión en el mercado de la Unión se redujo considerablemente (en un 25 %) entre 2008 y 2009 debido a una disminución de la demanda. Después de 2009, sin em-

bargo, la demanda aumentó sustancialmente en la Unión, como señala el considerando 97, pero las ventas en la Unión se mantuvieron al nivel bajo de 2009 hasta el final del periodo considerado.

Volumen de ventas en la Unión (toneladas)				
Todos los productores	2008	2009	2010	PI
Ventas en la Unión	34 210	25 702	26 717	25 333
Índice	100	75	78	74

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

- (117) La cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó de manera continua en nueve puntos porcentuales (o el 18 % durante el periodo considerado), mientras que las importaciones objeto de dumping aumentaron en once puntos porcentuales de cuota de mercado durante el mismo periodo, como se indica en el considerando 107.

Cuota de mercado de la Unión				
Todos los productores	2008	2009	2010	PI
Ventas en la Unión	47,7 %	45,1 %	45,6 %	38,9 %
Índice	100	95	96	82

Fuente: datos de la denuncia, Eurostat y respuestas al cuestionario.

5.4. Precios y factores que les afectan

- (118) Los productores de la Unión incluidos en la muestra solo pudieron aumentar moderadamente sus precios de venta (en un 4 %) durante el periodo considerado. Debido a las crecientes cantidades de importaciones objeto de dumping en el mercado de la Unión, el aumento del precio fue inferior al incremento de los costes.

Precio medio en la Unión				
Muestra	2008	2009	2010	PI
Índice	100	103	103	104

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

5.5. Rentabilidad, rendimiento de la inversión y flujo de caja

- (119) La rentabilidad de la industria de la Unión se determinó expresando el beneficio neto, antes de impuestos, obtenido en las ventas del producto similar a clientes no vinculados en el mercado de la Unión como porcentaje del volumen de negocios de dichas ventas. Mientras que la rentabilidad de la industria de la Unión fue satisfactoria al principio del periodo considerado, en 2009 desapareció casi totalmente. Aunque más tarde se recuperó ligeramente, se mantuvo muy por debajo del nivel no perjudicial durante el resto del periodo considerado.

- (120) El indicador de rendimiento de las inversiones, expresado como el beneficio en porcentaje del valor contable neto de las mismas, ha seguido la misma tendencia que la rentabilidad.

Rentabilidad y rendimiento de las inversiones				
Muestra	2008	2009	2010	PI
Rentabilidad (índice)	100	8	38	37
Rendimiento de las inversiones (índice)	100	1	36	40

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

- (121) El flujo neto de caja de las actividades de explotación se redujo de forma constante hasta un total del 64 % durante el periodo considerado, y llegó a un nivel muy bajo durante el periodo de investigación.

Flujo de caja (EUR)				
Muestra	2008	2009	2010	PI
Índice	100	55	58	36

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

5.6. Crecimiento

- (122) Como se indica en el considerando 97, el consumo de la Unión estaba creciendo notablemente entre 2009 y el periodo de investigación (unas 8 000 t), mientras que el volumen de las importaciones objeto de dumping aumentó en 9 000 t durante el mismo periodo, como indica el considerando 106. Así pues, todo el crecimiento del mercado de la Unión entre 2009 y el periodo de investigación fue absorbido por las importaciones objeto de dumping, mientras que las ventas en la Unión de la industria de la Unión se mantuvieron al nivel muy bajo de 2009. Por tanto, la industria de la Unión no pudo beneficiarse del reciente aumento del consumo de la Unión debido a la cuota de mercado cada vez mayor de las importaciones objeto de dumping procedentes de los dos países afectados.

5.7. Inversiones y capacidad de reunir capital

- (123) Durante el periodo considerado, las inversiones de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron del siguiente modo:

Inversiones netas (EUR)				
Muestra	2008	2009	2010	PI
Índice	100	65	41	76

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

- (124) Como muestra este cuadro, los productores de la Unión disminuyeron considerablemente sus inversiones entre 2008 y 2010. Esta tendencia se invirtió durante el periodo de investigación, cuando las inversiones se recuperaron de forma significativa, pero sin alcanzar el nivel del comienzo del periodo considerado.

5.8. Capacidad de reunir capital

- (125) Debido a la insuficiente rentabilidad descrita en el considerando 119, en las actuales circunstancias algunos productores de la Unión han tenido dificultades para reunir capital para las inversiones futuras. Asimismo, el insuficiente rendimiento de las inversiones se añade a los problemas para reunir capital.

5.9. Empleo, productividad y coste de la mano de obra

- (126) El empleo en equivalentes en tiempo completo siguió en gran medida la evolución de los volúmenes de producción (véase el considerando 112), lo que indica que la industria de la Unión intentó racionalizar los costes de fabricación cuando fue necesario. La industria de la Unión intentó adaptar su mano de obra al empeoramiento de la situación del mercado, dando lugar a un constante descenso global del empleo del 36 % durante el periodo considerado.

Empleo (equivalentes en tiempo completo)				
Muestra	2008	2009	2010	PI
Índice	100	75	67	64

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

- (127) A pesar de los intentos de la industria de la Unión de ajustar el empleo al empeoramiento de la situación del mercado, la producción por equivalente en tiempo completo de los productores de la Unión se redujo considerablemente (un 19 %) entre 2008 y 2009. La situación fue mejorando posteriormente, aunque seguía por debajo (en un 9 %) del inicio del periodo considerado.

Productividad (toneladas / equivalentes en tiempo completo)				
Muestra	2008	2009	2010	PI
Índice	100	81	87	91

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

- (128) Durante el periodo considerado, el coste medio de mano de obra de la industria de la Unión fue aumentando hasta un total del 12 %.

Coste de la mano de obra (EUR / equivalentes en tiempo completo)				
Muestra	2008	2009	2010	PI
Índice	100	106	112	112

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

5.10. Magnitud del margen de dumping

- (129) Los márgenes de dumping para las importaciones de los dos países afectados, que figuran en los considerandos 74 y 90, son altos. Teniendo en cuenta el volumen, la cuota de mercado y los precios de las importaciones objeto de dumping, el impacto de los márgenes de dumping puede considerarse sustancial.

5.11. Recuperación tras anteriores prácticas de dumping

- (130) Los accesorios roscados de fundición maleable originarios de Brasil, la República Checa, Japón, la República Popular China, la República de Corea y Tailandia ya se habían sometido a las medidas ⁽¹⁾ entre 2000 y 2005 ⁽²⁾ («las medidas anteriores»). La rentabilidad satisfactoria de la industria de la Unión al principio del periodo considerado (véase el considerando 119) sugiere que estas medidas aliviaron temporalmente a la industria de la Unión. Pero el aumento del volumen de las importaciones objeto de dumping acabó con este periodo relativamente bueno. También cabe señalar que la cuota de mercado combinada de los seis países afectados por las medidas anteriores nunca superó el 29 % ⁽³⁾, mientras que los dos países afectados por la actual investigación tenían una cuota de mercado del 52,7 % durante el periodo de investigación, como se indica en el considerando 107.

6. Conclusión sobre el perjuicio

- (131) La evolución de los indicadores de perjuicio fue negativa durante el periodo considerado. Ello es particularmente patente en los indicadores relativos a la rentabilidad, los volúmenes de producción, la utilización de la capacidad, los volúmenes de ventas y la cuota de mercado, que mostraron una clara tendencia al deterioro.
- (132) Al mismo tiempo, las importaciones de accesorios roscados de fundición maleable procedentes de los dos países afectados subcotizaron los precios de la industria de la Unión hasta en un 55 % durante el periodo de investigación (véase el considerando 110), aumentando de manera significativa su cuota de mercado en el mismo periodo (véase el considerando 107).
- (133) Habida cuenta de lo anterior, se concluye provisionalmente que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante a efectos de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

F. CAUSALIDAD

1. Introducción

- (134) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, se examinó si las importaciones objeto de dumping originarias de la República Popular China y Tailandia causaron un perjuicio a la industria de la Unión hasta un punto que pueda considerarse importante. Se examinaron también otros factores conocidos, distintos de las importaciones objeto de dumping, que pudiesen haber perjudicado al mismo tiempo a la industria de la Unión, a fin de garantizar que el posible perjuicio causado por esos otros factores no se atribuyera a dichas importaciones.

2. Efecto de las importaciones objeto de dumping

- (135) Entre 2008 y el periodo de investigación, el volumen de las importaciones objeto de dumping de los dos países afectados aumentó en términos en un 15 % en un mer-

cado que se contrajo un 9 %, lo que produjo un aumento de su cuota de mercado en la Unión del 41,7 % al 52,7 %.

- (136) El aumento de las importaciones objeto de dumping del producto afectado procedente de los dos países afectados durante el periodo considerado coincidió con una tendencia a la baja de la mayor parte de los indicadores de perjuicio de la industria de la Unión. La industria de la Unión perdió 8,7 puntos porcentuales de cuota de mercado, y tuvo que reducir su producción en un 41 %. La significativa subcotización de precios impidió que la industria de la Unión repercutiera los crecientes costes de producción sobre los precios de venta en un grado aceptable, lo que dio lugar a niveles de rentabilidad muy bajos durante la mayor parte del periodo considerado.
- (137) Según lo antes expuesto, se concluye provisionalmente que las importaciones objeto de dumping a bajo precio procedentes de los dos países afectados, que entraron en el mercado de la Unión en grandes volúmenes, cada vez mayores en su conjunto, y que subcotizaron considerablemente los precios de la industria de la Unión durante el periodo considerado, causan un perjuicio importante a la industria de la Unión.

3. Incidencia de otros factores

3.1. Importaciones procedentes de otros terceros países

- (138) Eurostat informa de un volumen significativo de importaciones procedentes de la India a precios muy bajos durante todo el periodo considerado, pero hay indicios de que esas importaciones no fueron del producto afectado, sino de otros productos incluidos en el mismo código NC.
- (139) En el caso de otros terceros países, hubo importaciones limitadas a lo largo de todo el periodo considerado. La cuota de mercado total de las importaciones de países distintos de los dos afectados disminuyó en 2,1 puntos porcentuales, pasando del 10,5 % al 8,4 %.
- (140) Las siguientes mayores fuentes de importaciones durante el periodo de investigación fueron Indonesia, Brasil y Turquía, con cuotas de mercado de entre el 1,3 % y el 1,6 %, y todos esos países perdieron cuota de mercado durante el periodo considerado.

Cuota de mercado de las importaciones				
	2008	2009	2010	PI
Brasil	3,6 %	3,8 %	4,0 %	1,5 %
Indonesia	1,8 %	2,5 %	1,9 %	1,6 %
Turquía	1,6 %	2,0 %	1,9 %	1,3 %
Otros países	3,6 %	2,5 %	3,2 %	4,0 %
Total	10,5 %	10,8 %	11,0 %	8,4 %
Índice	100	105	104	80

Fuente: Eurostat.

⁽¹⁾ DO L 55 de 29.2.2000, p. 3 (provisionales), y DO L 208 de 18.8.2000, p. 8 (definitivas).

⁽²⁾ Debido a la ampliación de la UE, las medidas contra Chequia dejaron de tener efecto el 1 de mayo de 2004.

⁽³⁾ DO L 55 de 29.2.2000, p. 3, considerando 146.

- (141) Debido a lo limitado de los volúmenes y a una tendencia a la baja, puede concluirse que las importaciones procedentes de terceros países distintos de los países afectados no parecen haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión durante el periodo de investigación.

3.2. Exportaciones de la industria de la Unión

- (142) En cuanto a la evolución de las ventas de exportación de la industria de la Unión, estas fueron disminuyendo hasta un total del 34 % durante el periodo considerado.

Ventas de exportación (toneladas)				
Muestra	2008	2009	2010	PI
Ventas de exportación	7 134	5 043	4 969	4 700
Índice	100	71	70	66

Fuente: respuestas al cuestionario de los productores de la UE incluidos en la muestra.

- (143) Ahora bien, las ventas de exportación directas solo supusieron del 13 % al 15 % de la producción de la industria de la Unión durante todo el periodo considerado. Por consiguiente, no parecen haber contribuido en modo significativa al perjuicio sufrido por la industria de la Unión durante el periodo de investigación.

3.3. Evolución del consumo de la Unión

- (144) Como indica el considerando 97, el consumo de la Unión se redujo en un 21 % entre 2008 y 2009, dando lugar a una disminución de las ventas en la Unión de la industria de la Unión del 25 % durante el mismo periodo. Después de 2009, no obstante, el consumo de la Unión estaba creciendo notablemente, en torno a las 8 000 t, mientras que el volumen de las importaciones objeto de dumping aumentó en unas 9 000 t durante el mismo periodo, como indica el considerando 106. Así pues, todo el crecimiento del mercado de la Unión entre 2009 y el periodo de investigación fue absorbido por las importaciones objeto de dumping, mientras que las ventas en la Unión de la industria de la Unión se mantuvieron al nivel muy bajo de 2009.
- (145) Las partes interesadas alegaron que una causa importante del perjuicio fue la crisis en el mercado de la construcción en España, que supuestamente condicionó fuertemente a ATUSA, empresa española que es uno de los principales denunciantes. Sin embargo, ATUSA vende a la mayoría de Estados miembros de la UE y el impacto real de la crisis de la construcción en España se limitó a sus ventas españolas, que nunca representaron la mayoría de sus ventas. Asimismo, la imagen del perjuicio es clara en relación con los dos grupos de empresas incluidos en la muestra, la totalidad de los denunciantes y el conjunto de la industria de la Unión. En cualquier caso, el análisis del perjuicio no se limitó al rendimiento de un productor de la Unión o de un mercado interno, sino a toda la industria de la Unión.
- (146) Las partes interesadas también alegaron que el perjuicio causado por la evolución negativa del consumo de la Unión no fue provocado por las importaciones objeto de dumping, sino por efectos de sustitución. A este res-

pecto, cabe observar que la evolución negativa del consumo de la Unión pudo haber provocado un perjuicio a los productores de la Unión. Este perjuicio, sin embargo, se vio agravado por el aumento constante de las importaciones objeto de dumping en un mercado en contracción. Como ya se ha indicado, la reciente recuperación del consumo de la Unión ha beneficiado exclusivamente a las importaciones objeto de dumping, mientras que los productores de la Unión no pudieron aumentar su volumen de ventas.

3.4. Problemas estructurales de los productores de la Unión

- (147) Las partes interesadas alegaron que el hecho de que Georg Fischer siguiera siendo rentable a pesar de los precios más altos, mientras que los demás productores de la Unión no obtenían resultados satisfactorios, indica que fueron problemas estructurales los que causaron el perjuicio sufrido por la industria de la Unión, y no las importaciones objeto de dumping. No obstante, también Georg Fischer fue afectado negativamente, perdiendo cuota de mercado y parte de su margen de beneficio. Su nivel de empleo disminuyó, así como el de su producción. Así pues, no puede aceptarse la alegación de que no había sufrido perjuicio.
- (148) Además, todos los productores de la Unión, incluido Georg Fischer, estaban sujetos a la presión sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping.
- (149) De igual modo, las partes interesadas alegaron que, si Berg Montana, la filial búlgara del grupo ATUSA, también siguió siendo rentable, ello indica que el perjuicio fue causado por otros motivos, distintos de las importaciones objeto de dumping. No obstante, también Berg Montana se vio afectada negativamente por las importaciones chinas: su producción y la utilización de la capacidad disminuyeron perceptiblemente, así como el empleo. Como la mayoría de ventas de Berg Montana fueron a empresas vinculadas del grupo ATUSA, no procede examinar la rentabilidad de Berg Montana sin considerar también el resultado financiero de todo el grupo, ya que la rentabilidad de Berg Montana se ve influida por los precios de transferencia, y en conjunto el grupo ATUSA es efectivamente deficitario. Así pues, no puede aceptarse la alegación de que Berg Montana no había sufrido perjuicio.
- (150) Podría alegarse que el descenso de la productividad laboral del 9 % entre 2008 y el periodo de investigación, como se indica en el considerando 127, fuera el síntoma de un problema estructural. Pero dicho descenso se produjo en un periodo en el que la industria de la Unión redujo su mano de obra total en un 36 %, y su producción, en un 41 %. Estas reducciones indican que los productores de la Unión siempre estuvieron obligados a ajustar sus operaciones por la presión de mercado como consecuencia de las importaciones objeto de dumping y el debilitamiento temporal de la demanda. Visto este sombrío entorno económico, la disminución de la productividad laboral en un 9 % puede considerarse más bien moderada.
- ### 4. Conclusión sobre la causalidad
- (151) En conclusión, el análisis anterior ha demostrado que durante el periodo considerado el volumen de las importaciones procedentes de los dos países afectados aumentó

considerablemente, y que estas ganaron una cuota de mercado sustancial. Además, este mayor volumen que entró en el mercado de la Unión a precios objeto de dumping subcotizó gravemente los precios de la industria de la Unión.

- (152) También se han analizado otros factores que pudieron haber causado un perjuicio a la industria de la Unión. A este respecto, se observó que las importaciones procedentes de otros terceros países, las exportaciones de la industria de la Unión y el desarrollo del consumo de la Unión, no parece que puedan romper el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión durante el periodo de investigación.
- (153) Habida cuenta de este análisis, que ha distinguido y separado debidamente los efectos de todos los factores conocidos en la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se concluyó provisionalmente que las importaciones procedentes de la República Popular China y Tailandia causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión en el sentido del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

G. INTERÉS DE LA UNIÓN

1. Observación preliminar

- (154) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, se examinó si, a pesar de la conclusión provisional sobre el dumping perjudicial, existían razones de peso para concluir que la adopción de medidas antidumping provisionales en este caso particular no respondería a los intereses de la Unión. Para ello, y con arreglo a lo dispuesto en el artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base, se examinaron, basándose en toda la información suministrada, tanto los probables efectos de las medidas en todas las partes interesadas, como las probables consecuencias derivadas de la no adopción de medidas.

2. Industria de la Unión

- (155) Todos los productores conocidos de la Unión respaldan la imposición de medidas antidumping. Se recuerda que la mayoría de indicadores de perjuicio mostraron una tendencia negativa y, en particular, que se vieron seriamente afectados los indicadores de perjuicio relacionados con la producción, los volúmenes de las ventas, la cuota de mercado y el rendimiento financiero de la industria de la Unión, tales como la rentabilidad y el rendimiento de las inversiones.
- (156) Si se aplican medidas, se espera paliar la bajada de los precios y a la pérdida de cuota de mercado y que los precios de venta de la industria de la Unión empiecen a recuperarse, lo que supondrá una mejora significativa de su situación financiera.
- (157) Por otra parte, si no se aplicasen medidas antidumping es probable que continuase el deterioro del mercado y de la situación financiera de la industria de la Unión. En tal hipótesis, la industria de la Unión seguiría perdiendo cuota de mercado, ya que no sería capaz de ajustarse a los precios de mercado fijados por las importaciones objeto de dumping procedentes de los dos países afectados. Ello supondría probablemente más reducciones de la

fabricación y el cierre de instalaciones de producción en la Unión, lo que daría lugar a importantes pérdidas de puestos de trabajo.

- (158) A la vista de todos los factores antes expuestos, se concluye de forma provisional que el establecimiento de medidas antidumping redundaría claramente en interés de la industria de la Unión.

3. Importadores

- (159) Como se indica en el considerando 31, treinta y dos importadores no vinculados cooperaron en la investigación, y sus importaciones representaron alrededor del 45 % del total de las importaciones procedentes de los dos países afectados. En general, los importadores se oponen a la imposición de medidas antidumping. Sin embargo, en la mayoría de los casos, el impacto de las medidas parece ser limitado. En muchos casos, el producto afectado representa una parte pequeña del volumen de negocios total de los importadores. Además, algunos importadores ya compran accesorios roscados de fundición maleable originarios de otras fuentes, y los importadores que actualmente solo compran en los dos países afectados podrían hacerlo también en otras partes, incluida la industria de la Unión. Por tanto, se concluye provisionalmente que la aplicación de medidas provisionales no tendrá efectos negativos significativos en el interés de los importadores.

4. Usuarios

- (160) Como indica el considerando 18, los accesorios roscados de fundición maleable se utilizan sobre todo en los sectores del gas, el agua y los sistemas de calefacción de edificios residenciales y no residenciales. Así, los usuarios de estos accesorios son los fontaneros. Ningún usuario ni o asociación de consumidores cooperó en la investigación. Además, el valor de los accesorios roscados de fundición maleable solo representa una pequeña parte del coste total de una instalación de gas, agua o calefacción. Por tanto, se concluye provisionalmente que la aplicación de medidas provisionales no tendrá efectos negativos significativos en el interés de los usuarios.
- (161) En conjunto, al examinar el impacto global de las medidas antidumping, los efectos positivos sobre la industria de la Unión parecen superar claramente a los posibles impactos negativos en los demás grupos de interés. Por tanto, se concluye provisionalmente que los derechos antidumping no son contrarios al interés de la Unión.

5. Aspectos relacionados con la competencia

- (162) Las partes interesadas alegan que, en caso de que se introdujeran medidas antidumping, podría crearse un duopolio en el mercado de la Unión, dominado por los dos principales denunciantes: ATUSA y Georg Fischer. A este respecto, cabe señalar en primer lugar que la actual cuota de mercado de estos dos grupos es comparativamente baja, dando al supuesto «duopolio» una cuota de mercado más bien moderada, de alrededor del 30 %. Cabe recordar que la cuota de mercado de los dos países afectados asciende al 52,7 %, mientras que las importaciones procedentes de otros terceros países representan una cuota de mercado del 8,4 %. Los demás productores de la Unión mantienen una cuota de mercado del 7,5 %.

(163) Además, el objetivo de los derechos antidumping no es prohibir las importaciones, sino restablecer condiciones de competencia equitativas. Hay que señalar que las medidas anteriores en vigor entre 2000 y 2005 no frenaron las importaciones. Al contrario, en 2002, 2003 y 2004, la República Popular China exportó cantidades más altas que antes de imponer el derecho antidumping del 49,4 %. En conjunto, la presencia de un gran número de operadores en el mercado de la Unión indica que el riesgo de un duopolio anticompetencia que dominase el mercado de la Unión es bajo.

6. Conclusión sobre el interés de la Unión

(164) En vista de cuanto antecede, se concluyó provisionalmente que, en general, según la información disponible acerca del interés de la Unión, no existen razones de peso en contra del establecimiento de medidas provisionales respecto a las importaciones de accesorios de tubería moldeados, de fundición maleable, originarios de la República Popular China o Tailandia.

H. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

1. Grado de eliminación del perjuicio

(165) Teniendo en cuenta las conclusiones relativas al dumping, al perjuicio, a la causalidad y al interés de la Unión, deben imponerse medidas provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping procedentes de los dos países afectados causen más perjuicio a la industria de la Unión.

(166) Con el fin de determinar el nivel de estas medidas, se tuvieron en cuenta los márgenes de dumping observados y el importe del derecho necesario para eliminar el perjuicio sufrido por los productores de la Unión.

(167) Al calcular el importe del derecho necesario para eliminar los efectos del dumping perjudicial, se consideró que las medidas que se adoptaran deberían permitir a los productores de la Unión cubrir sus costes de producción y obtener un beneficio antes de impuestos equivalente al que un productor de este tipo podría conseguir razonablemente en el sector en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones objeto de dumping, vendiendo el producto similar en la Unión.

(168) En la anterior investigación en relación con el mismo producto, este beneficio razonable se fijó en un nivel del 7 % ⁽¹⁾. Dado que los productores de la Unión incluidos en la muestra pudieron lograr beneficios similares al principio del periodo considerado, no hay indicios de que este margen de beneficio no sea razonable.

(169) Sobre esta base se calculó un precio no perjudicial del producto afectado para los productores de la Unión del producto similar. Este precio se obtuvo sumando el margen de beneficio antes citado del 7 % al coste de producción.

(170) A continuación se determinó el incremento de precios necesario comparando la media ponderada de los precios de importación con la media ponderada de los precios no perjudiciales del producto similar vendido por la industria de la Unión en el mercado de la Unión. Las posibles diferencias resultantes de esta comparación se

expresaron después en porcentaje de la media ponderada de los valores de importación cif.

2. Medidas provisionales

(171) A la vista de lo anterior, se considera que, de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, deben imponerse medidas antidumping provisionales sobre las importaciones originarias de la República Popular China y Tailandia, medidas que serán iguales al nivel del margen de dumping o de perjuicio, según cuál de ellos sea menor, con arreglo a la norma de aplicación del derecho más bajo.

(172) Dado el alto nivel de cooperación de los productores exportadores chinos y tailandeses, el derecho para las demás empresas de ambos países se fijó al nivel del derecho más elevado impuesto a las empresas del país en cuestión que se incluyeron en la muestra o cooperaron en la investigación, respectivamente. Ese derecho se impondrá a todas las demás empresas que no cooperaron en la investigación.

(173) En el caso de las empresas chinas que cooperaron y que no fueron incluidas en la muestra, enumeradas en el anexo, el tipo de derecho provisional es la media ponderada de los tipos de las empresas incluidas en la muestra.

(174) Se proponen los tipos siguientes de derecho antidumping provisional:

República Popular China

Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio	Tipo del derecho
Hebei Jianzhi Casting Group Ltd	67,8 %	136,5 %	67,8 %
Jinan Meide Casting Co., Ltd	39,3 %	122,4 %	39,3 %
Qingdao Madison Industrial Co., Ltd	32,1 %	128,4 %	32,1 %
Otras empresas que cooperaron	42,3 %	124,7 %	42,3 %
Todas las demás empresas			67,8 %

Tailandia

Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio	Tipo del derecho
BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd	15,9 %	86,2 %	15,9 %
Siam Fittings Co., Ltd	50,7 %	39,7 %	39,7 %
Todas las demás empresas			39,7 %

⁽¹⁾ DO L 55 de 29.2.2000, p. 3, considerando 188.

- (175) Estas medidas antidumping se establecen provisionalmente en forma de derechos *ad valorem*.
- (176) Los tipos del derecho antidumping especificados en el presente Reglamento con respecto a las empresas individuales se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Reflejan, por tanto, la situación constatada durante la investigación con respecto a dichas empresas. Estos tipos del derecho (en contraste con el derecho de ámbito nacional aplicable a «las demás empresas») se aplican, pues, exclusivamente a las importaciones de productos originarios de la República Popular China y Tailandia y fabricados por dichas empresas y, en consecuencia, por las entidades jurídicas concretas mencionadas. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no podrán beneficiarse de estos tipos y estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas».

- (177) Toda solicitud de aplicación de un tipo de derecho antidumping para una empresa en particular (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de venta) debe dirigirse inmediatamente a la Comisión ⁽¹⁾ junto con toda la información pertinente, en particular la relativa a cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas en el mercado interior y las ventas de exportación, que atañan, por ejemplo, a ese cambio de nombre o ese cambio en las entidades de producción y venta. Si procede, el Reglamento se modificará en consecuencia actualizando la lista de empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales.
- (178) A fin de velar por la adecuada aplicación del derecho antidumping, el nivel del derecho de todas las demás empresas no solo debe aplicarse a los productores exportadores que no cooperaron, sino también a los productores que no exportaron a la Unión durante el periodo de investigación.
- (179) No obstante, en el caso de Tailandia, se invita a tales empresas a que, cuando cumplan los requisitos del artículo 11, apartado 4, párrafo segundo, del Reglamento de base, presenten una solicitud de reconsideración con arreglo a dicho artículo para que su situación se examine individualmente.

I. DISPOSICIÓN FINAL

- (180) En aras de una buena gestión, debe fijarse un periodo en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el Reglamento puedan dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar ser oídas. Por otra parte, es preciso señalar que las conclusiones sobre el establecimiento de un derecho a efectos del

presente Reglamento son provisionales y podrían ser objeto de reconsideración con motivo del establecimiento del derecho definitivo.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de accesorios de tubería roscados moldeados de fundición maleable, clasificados actualmente en el código NC ex 7307 19 10 (código TARIC 7307 19 10 10), originarios de la República Popular China y Tailandia.

2. El tipo del derecho antidumping provisional aplicable al precio neto franco en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas que aquí se enumeran, será el siguiente:

País	Empresa	Tipo del derecho	Código TARIC adicional
República Popular China	Hebei Jianzhi Casting Group Ltd, Yutian	67,8 %	B335
	Jinan Meide Casting Co., Ltd, Jinan	39,3 %	B336
	Qingdao Madison Industrial Co., Ltd, Qingdao	32,1 %	B337
	Hebei XinJia Casting Co., Ltd, XuShui	42,3 %	B338
	Shijiazhuang Donghuan Malleable Iron Castings Co., Ltd, Xizhaotong	42,3 %	B339
	Linyi Oriental Pipe Fittings Co., Ltd, Linyi	42,3 %	B340
	China Shanxi Taigu County Jingu Cast Co., Ltd, Taigu	42,3 %	B341
	Yutian Yongli Casting Factory Co., Ltd, Yutian	42,3 %	B342
	Langfang Pannext Pipe Fitting Co., Ltd, Langfang, Hebei	42,3 %	B343
	Tangshan Daocheng Casting Co., Ltd, Hongqiao (Yutian)	42,3 %	B344
Tangshan Fangyuan Malleable Steel Co., Ltd, Tangshan	42,3 %	B345	

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

País	Empresa	Tipo del derecho	Código TARIC adicional
	Taigu Tongde Casting Co., Ltd, Nanyang (Taigu)	42,3 %	B346
	Todas las demás empresas	67,8 %	B999
Tailandia	BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd, Samutsakorn	15,9 %	B347
	Siam Fittings Co., Ltd, Samutsakorn	39,7 %	B348
	Todas las demás empresas	39,7 %	B999

3. El despacho a libre práctica en la Unión del producto contemplado en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe equivalente al del derecho provisional.

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

Hecho en Bruselas, el 14 de noviembre de 2012.

4. Salvo disposición en contrario, se aplicarán las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) n° 1225/2009 del Consejo, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones sobre cuya base se adoptó el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1225/2009, las partes afectadas podrán presentar observaciones sobre la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

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

El artículo 1 del presente Reglamento se aplicará durante un periodo de seis meses.

Por la Comisión
El Presidente
José Manuel BARROSO