

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2016/388 DE LA COMISIÓN**de 17 de marzo de 2016****por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico) originarios de la India**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n.º 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 9, apartado 4,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO**1.1. Medidas provisionales**

- (1) El 18 de septiembre de 2015, la Comisión Europea («la Comisión») impuso un derecho antidumping provisional a las importaciones en la Unión de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico) originarios de la India («el país afectado») mediante su Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1559 ⁽²⁾ («el Reglamento provisional»).
- (2) La investigación se inició el 20 de diciembre de 2014 ⁽³⁾ a raíz de una denuncia presentada el 10 de noviembre de 2014 por el grupo Saint-Gobain PAM («el denunciante») en nombre de un grupo de productores que representa más del 25 % de la producción total de tubos de hierro de fundición maleable de la Unión.
- (3) Según lo establecido en el considerando 14 del Reglamento provisional, la investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período del 1 de octubre de 2013 al 30 de septiembre de 2014 («el período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período del 1 de enero de 2011 al final del período de investigación («el período considerado»).
- (4) El 11 de marzo de 2015, la Comisión inició una investigación antisubvención aparte sobre las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable originarios de la India. Asimismo, publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽⁴⁾. Las conclusiones definitivas de esa investigación son objeto de un Reglamento ⁽⁵⁾ aparte («el Reglamento antisubvenciones»).

1.2. Procedimiento posterior

- (5) Tras la comunicación de los hechos y consideraciones esenciales en función de los cuales se estableció un derecho antidumping provisional («la comunicación provisional»), varias partes interesadas presentaron observaciones por escrito para dar a conocer su opinión sobre las conclusiones provisionales. Además, se dio a conocer otro productor indio, Tata Metaliks DI Pipes Limited («Tata»), que formuló observaciones. Se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron.

⁽¹⁾ DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

⁽²⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2015/1559 de la Comisión, de 18 de septiembre de 2015, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico) originarios de la India (DO L 244 de 19.9.2015, p. 25).

⁽³⁾ Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico) originarios de la India (DO C 461 de 20.12.2014, p. 35).

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

⁽⁵⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2016/387 de la Comisión, de 17 de marzo de 2016, por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esférico) originarios de la India (véase la página 1 del presente Diario Oficial).

- (6) La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria para establecer sus conclusiones definitivas. Verificó *in situ* la información adicional proporcionada por una empresa vinculada a uno de los productores exportadores que cooperaron ubicada en Italia.
- (7) Jindal Saw Limited (en lo sucesivo, «Jindal») solicitó la intervención del consejero auditor en litigios comerciales («el consejero auditor») en relación con algunos aspectos de los cálculos provisionales del perjuicio. El consejero auditor examinó la solicitud y respondió al productor exportador directamente por escrito.
- (8) A continuación, la Comisión informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales en función de los cuales tenía previsto imponer un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones en la Unión de tubos de hierro de fundición maleable originarios de la India y percibir definitivamente los importes garantizados por el derecho provisional («la comunicación definitiva»). Se concedió un plazo a todas las partes para formular observaciones acerca de la comunicación definitiva.
- (9) El 28 de enero de 2016 se celebró una audiencia con el consejero auditor a petición de Electrosteel Castings Limited («ECL»).
- (10) Se analizaron las observaciones presentadas por las partes interesadas y si eran pertinentes se tuvieron en cuenta.

1.3. Producto afectado y producto similar

- (11) Según lo establecido en los considerandos 15 y 16 del Reglamento provisional, el producto afectado se ha definido provisionalmente como tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) («tubos maleables») originarios de la India, clasificados actualmente en los códigos NC ex 7303 00 10 y ex 7303 00 90.
- (12) Los tubos maleables se utilizan para la conducción de agua potable y aguas residuales y el riego de tierras agrícolas. El agua puede circular por los tubos maleables por el efecto de la presión o de la simple gravedad. Los tubos tienen un diámetro de entre 60 y 2 000 milímetros y una longitud de 5,5, 6, 7 u 8 metros. Normalmente, tienen un revestimiento interno de cemento u otros materiales y su superficie externa está recubierta de cinc, pintada o envuelta en cinta adhesiva. Los principales usuarios finales son empresas de servicio público.
- (13) Jindal y el Gobierno de la India alegaron que los tubos maleables que no llevan revestimiento interno ni externo («tubos desnudos») deben quedar excluidos de la definición del producto afectado, habida cuenta de que dichos tubos son productos semiacabados con características físicas, técnicas y químicas distintas y no pueden utilizarse sin más transformación para la conducción de agua. Los tubos desnudos tampoco son intercambiables con el producto afectado y tienen un uso final diferente.
- (14) El denunciante rebatió esta alegación y argumentó que todos los tubos maleables, estén o no revestidos, tienen las mismas características físicas, técnicas y químicas básicas y el mismo uso final. El denunciante alegó también que las operaciones de revestimiento interno y externo se consideran operaciones de acabado que solo representan hasta un 20 % del coste total de la producción de tubos maleables y no alteran las características básicas de dichos tubos. El denunciante subrayó además que los tubos desnudos en sí no tienen función/mercado final o uso efectivos, salvo la conducción de agua y las alcantarillas, y que no se venden en el mercado de la Unión, sino que deben estar necesariamente revestidos antes de su comercialización y cumplir las normas de la UE. Además, los tubos desnudos de fundición de hierro maleable están clasificados en el mismo código aduanero que los tubos revestidos, por lo que su exclusión podría dar lugar a la elusión de las eventuales medidas antidumping y mermar la eficacia de tales medidas, dada la considerable capacidad de los exportadores indios para realizar el revestimiento en la Unión (en torno a 80 000 toneladas anuales). A este respecto, el denunciante alegó también que las importaciones de tubos desnudos procedentes de la India habían aumentado considerablemente desde 2013 y que en 2015 prácticamente se habían triplicado respecto a ese año. El denunciante considera que es probable que continúe esta tendencia.
- (15) La investigación ha demostrado que los tubos desnudos no tienen ningún uso/función de mercado efectivo y que no se venden como tal en el mercado de la Unión. Estos tubos deben someterse necesariamente a una transformación adicional, a saber, su revestimiento interno y externo, para ser comercializables y cumplir las normas de la UE en materia de conducción de agua y aguas residuales. Si bien el cumplimiento de las normas de la UE no es necesariamente un factor decisivo para determinar la definición del producto, el hecho de que los tubos desnudos deban someterse a una transformación adicional antes de que puedan destinarse a su uso final previsto sí constituye un factor que no puede obviarse al analizar si un tubo desnudo es un producto acabado o tan solo un producto semiacabado. La Comisión considera, por tanto, que los tubos desnudos de fundición de hierro maleable deben considerarse tubos maleables semiacabados.

- (16) No obstante, se puede considerar que los productos semiacabados y acabados forman un único producto si: i) comparten las mismas características esenciales, y ii) los costes de transformación adicionales no son sustanciales ⁽⁶⁾. No se discute que el revestimiento interno y externo añade una característica física a los tubos desnudos que les confiere una cualidad esencial y básica exigida para su uso fundamental en el mercado de la Unión, a saber, la conducción de agua y aguas residuales de conformidad con las normas de la UE. Por otra parte, tampoco se discute que el coste para aplicar el revestimiento interno y externo a los tubos desnudos representa normalmente hasta un 20 % de los costes totales de producción de un tubo maleable. En consecuencia, la transformación adicional debe considerarse sustancial.
- (17) De ello se deduce que no se puede considerar que los tubos desnudos semiacabados de fundición de hierro maleable constituyan el mismo producto que los tubos maleables acabados (con revestimiento interno y externo), por lo que deben excluirse del producto afectado.
- (18) Además, la Comisión no ha apreciado que exista un riesgo de elusión considerable si se excluyen los tubos desnudos de la definición del producto. Solo importa tubos desnudos una empresa vinculada de Jindal que, contrariamente a lo que afirma el denunciante, tiene una capacidad de revestimiento limitada en la Unión. Según los datos verificados de la Comisión, la capacidad real es de unas 15 000 toneladas al año. Por otra parte, aunque las importaciones de tubos desnudos procedentes de la India parecen aumentar después del período de investigación, los volúmenes aún son modestos (menos de 10 000 toneladas en 2015), según información facilitada por el denunciante. Teniendo en cuenta la limitada capacidad de revestimiento que tiene la empresa vinculada en la Unión y su actual plan empresarial para los próximos años en relación con los tubos desnudos, de entre 15 000 y 21 000 toneladas de aquí a 2017, es poco probable que esta planta de producción se convierta en una puerta de entrada masiva de tubos desnudos con el único objetivo de revestirlos para evitar los derechos aplicables a los tubos acabados en la Unión, lo que podría ser contrario al artículo 13 del Reglamento de base.
- (19) Tras la comunicación provisional, Jindal pidió que los tubos de hierro de fundición maleable con bridas quedaran excluidos de la definición del producto. Reiteró la petición tras la comunicación definitiva.
- (20) Contrariamente a los tubos desnudos, los que tienen bridas son tubos de hierro de fundición maleable a los que finalmente se aplica un revestimiento interno y externo. Por consiguiente, los tubos con bridas son adecuados para la conducción de agua y aguas residuales sin más transformación. Básicamente, se cortan a una determinada longitud a partir de tubos de hierro maleable completos y se les añaden bridas para empalmarlos con pernos y tuercas, mientras que otros tubos de hierro maleable se empalman mediante encaje. No se puede considerar que los costes de transformación para cortar el tubo a la longitud adecuada y añadir las bridas cambien las características básicas de un tubo de hierro maleable, a saber, la conducción de agua y aguas residuales, ni que constituyan costes de transformación sustanciales. Por consiguiente, aunque la fabricación de tubos con bridas a partir de tubos de hierro maleable implica una transformación adicional, la Comisión considera que estos forman un único producto y rechaza la solicitud de exclusión.
- (21) A la vista de las consideraciones anteriores, el producto afectado se define definitivamente como tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) («tubos maleables»), exceptuando los tubos maleables sin revestimiento interno ni externo («tubos desnudos»), originarios de la India y clasificados actualmente en los códigos NC ex 7303 00 10 y ex 7303 00 90.
- (22) La investigación ha puesto de manifiesto que el producto afectado, tal como se ha definido anteriormente, fabricado y vendido en la India y el producto fabricado y vendido en la Unión tienen las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas, y, por lo tanto, son productos similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

2. DUMPING

2.1. Valor normal

- (23) Tras la comunicación provisional, ECL alegó que determinados costes incluidos en los gastos de venta, generales y administrativos para las ventas en el mercado nacional ya habían sido declarados como costes de fabricación, por lo que se contabilizaban dos veces, y que dichos costes debían corregirse. Solicitó también la corrección de algunos costes incluidos en el cálculo del valor normal y la deducción de determinados ajustes al calcular el valor normal. Sobre la base de las pruebas verificadas de que disponía, la Comisión admitió que algunos costes se comunicaban dos veces y los corrigió deduciéndolos de los gastos de venta, generales y administrativos. La Comisión corrigió también, en la medida necesaria, algunos gastos y ajustes en el cálculo del valor normal.

⁽⁶⁾ Reglamento (CE) n.º 1784/2000 del Consejo, de 11 de agosto de 2000, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de accesorios de tubería de fundición maleable originarias de Brasil, la República Checa, Japón, la República Popular de China, la República de Corea y Tailandia (DO L 208 de 18.8.2000, p. 10).

- (24) Tras la comunicación definitiva, la Comisión estableció que, respecto al mismo productor exportador, algunos costes relacionados con los precios, principalmente costes financieros, se habían deducido erróneamente en casos en los que se había calculado el valor normal. Se corrigió el error y se informó en consecuencia a la empresa afectada.
- (25) Los dos productores exportadores alegaron que la Comisión debía haber deducido los costes de crédito medios al calcular el valor normal, en lugar de excluirllos en su totalidad como lo hizo en la fase provisional.
- (26) Esta alegación se ha rechazado porque los costes de crédito medios se consideran pertinentes únicamente para establecer el valor normal sobre la base de los precios en el mercado interno, pero no son pertinentes si el valor normal se calcula sobre la base de los costes de producción, como ha sido el caso para los tipos del producto afectado. El motivo es que los costes de crédito no están relacionados con el coste de producción, sino que normalmente constituyen un factor que se tiene en cuenta para determinar los precios.
- (27) Tras la comunicación provisional, Jindal alegó también que para las ventas no representativas ⁽⁷⁾, la Comisión no debería utilizar el margen de beneficio real alcanzado en dichas ventas, al considerarlo excesivamente elevado, sino más bien la media ponderada del margen de beneficio de la empresa. El productor exportador reiteró su alegación después de la comunicación definitiva, pero no proporcionó ninguna prueba adicional.
- (28) La Comisión ha rechazado esta solicitud porque el valor normal para estas ventas no representativas se basó en el beneficio real del productor exportador correspondiente a esas ventas, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base.
- (29) Tras la comunicación provisional, el mismo productor exportador alegó que los costes de transporte debían haberse deducido en los ajustes realizados para calcular el valor normal. Sin embargo, es lo que se hizo, puesto que la Comisión dedujo los costes de transporte para llegar a un nivel franco fábrica en el cálculo del valor normal ya en la fase provisional.
- (30) Tras la comunicación final, el mismo productor exportador alegó que se había producido un error administrativo y que, debido a él, no se habían deducido los costes de embalaje en los ajustes realizados para calcular el valor normal. La observación resultó estar justificada y se corrigió el error en consecuencia.
- (31) Tras la comunicación provisional, la industria de la Unión reiteró su alegación de que la Comisión debía ajustar el valor normal teniendo en cuenta el impuesto de exportación indio sobre el mineral de hierro. La Comisión, en la investigación antisubvención paralela, estableció que en la India los precios del mineral de hierro estaban distorsionados por varias limitaciones de las exportaciones. En estas circunstancias, no es necesario seguir analizando esta distorsión en la presente investigación, puesto ello supondría considerar dos veces los efectos de la subvención.
- (32) A falta de otras observaciones, se confirman los considerandos 19 a 32 del Reglamento provisional.

2.2. Precio de exportación

- (33) Tras la comunicación provisional, ECL señaló que algunos costes incluidos en los gastos de venta, generales y administrativos de las empresas vinculadas en la Unión declarados en relación con las ventas de exportación ya se habían declarado como costes posteriores a la importación y, por tanto, se contabilizaron dos veces. Asimismo, pidió la corrección de algunos costes que se habían tenido en cuenta tanto en la determinación del precio de exportación de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, como en la aplicación del artículo 2, apartado 10, letra g), del Reglamento de base. La Comisión aceptó que algunos costes se habían declarado dos veces y los dedujo de los gastos de venta, generales y administrativos de las empresas vinculadas en la Unión. La Comisión corrigió también, en la medida necesaria, algunos costes y ajustes en el cálculo del precio de exportación.
- (34) El otro productor exportador señaló también algunos costes que se habían deducido dos veces, a saber, como costes posteriores a la exportación y como gastos de venta, generales y administrativos de las empresas vinculadas en la Unión. También pidió que se volvieran a calcular algunos ajustes. La Comisión analizó la solicitud y efectuó las correcciones necesarias. Como también se explicó en la comunicación definitiva, los pocos precios de exportación negativos que contenían los anexos de la comunicación de información se referían a notas de crédito y descuentos, tal como demuestra el hecho de que las cantidades declaradas eran también negativas y no resultaban de un ajuste sobre la base del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.

⁽⁷⁾ En la fase provisional, la Comisión estableció que las ventas en el mercado interno de determinados tipos de productos no eran representativas porque suponían menos del 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable. Véase el considerando 21 del Reglamento provisional.

- (35) Este productor exportador alegó también que la Comisión no debía haber aplicado el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base para calcular el precio de exportación y que este debía haberse basado en los precios de transferencia entre el productor exportador y sus empresas vinculadas en la Unión. Señaló que estos precios eran fiables por tres razones. En primer lugar, el precio cobrado por la empresa a sus empresas vinculadas en la Unión era supuestamente acorde con el precio cobrado por el productor exportador a importadores no vinculados en la Unión. En segundo lugar, el precio cobrado por el productor exportador a sus empresas vinculadas en la Unión era también acorde con los precios de exportación cobrados a importadores no vinculados en otros mercados. En tercer lugar, las autoridades aduaneras nacionales en la Unión han considerado sistemáticamente que los precios cobrados por los productores exportadores a sus empresas vinculadas eran fiables. Tras la comunicación definitiva, el productor exportador reiteró su alegación, pero sin aportar nuevos argumentos o pruebas.
- (36) El productor exportador ya había formulado esta alegación en la fase provisional (véase el considerando 44 del Reglamento provisional). En consecuencia, la Comisión ha rechazado los argumentos primero y segundo por las razones expuestas en el considerando 45 del Reglamento provisional. Además, la Comisión ha rebatido el tercer argumento por las razones expuestas en el considerando 37 del Reglamento provisional, en las que se había basado para rechazar una alegación similar de otro productor exportador.
- (37) Tras la comunicación definitiva, Jindal reiteró su alegación de que debía corregirse el ajuste por los costes de crédito en relación con su entidad vinculada en España aplicando una nueva fórmula para calcular el tipo de interés. Sin embargo, el ajuste se calculó sobre la base de los datos facilitados por la empresa en su respuesta al cuestionario. No se aportó ningún elemento de prueba sobre la razón por la que no podían utilizarse esos datos. La Comisión entendió, por tanto, que no había ningún motivo para cambiar su metodología y aplicar el tipo del Banco Central Europeo disponible públicamente en el cálculo de los costes de crédito, como solicitó el productor exportador. No se demostró que ese fuera el tipo que se aplicó a su entidad en España. En consecuencia, se ha rechazado esta alegación.
- (38) En el Reglamento provisional, los costes de transformación de los tubos desnudos transformados por una empresa vinculada con uno de los productores exportadores en Italia no se dedujeron por los motivos expuestos en los considerandos 40 y 41 del Reglamento provisional.
- (39) Tras la comunicación provisional y la comunicación definitiva, el denunciante alegó que la Comisión debía haber deducido los costes de transformación de esta empresa vinculada con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base por dos razones principales. En primer lugar, para ser coherente con la deducción de los costes de transformación de una empresa vinculada en el Reino Unido en relación con los rebordes (bridas) (considerando 42 del Reglamento provisional). En segundo lugar, porque la Comisión dedujo los costes de transformación en casos anteriores, incluso cuando los costes de transformación en la Unión eran superiores a los contraídos en el país de origen.
- (40) Como se indica en los considerandos 13 a 17, los tubos desnudos están excluidos de la definición del producto. La Comisión excluyó en consecuencia todas las ventas relacionadas con tubos desnudos transformados en la Unión del cálculo del precio de exportación. Por consiguiente, la reclamación del denunciante carece de fundamento y se ha rechazado.
- (41) En el Reglamento provisional (véanse los considerandos 42 y 43), al determinar el precio de exportación de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, se dedujeron los costes de la transformación consistente en añadir las bridas y cortar los tubos en elementos más cortos a cargo de las empresas vinculadas de los dos productores exportadores en el Reino Unido.
- (42) Tras la comunicación provisional y la comunicación definitiva, Jindal pidió que fueran excluidos del producto afectado los tubos con bridas vendidos por su empresa vinculada basada en el Reino Unido y, por consiguiente, que esos tubos fueran excluidos también del cálculo del margen de dumping de la empresa.
- (43) Por los motivos expuestos en los considerandos 19 y 20, la Comisión no ha considerado oportuno excluir los tubos con bridas de la definición del producto afectado. No obstante, estos tubos, que representan solo una pequeña parte de las ventas totales de los importadores vinculados, se excluyeron del cálculo del precio de exportación.
- (44) Tras la comunicación provisional, Jindal alegó que no era razonable la deducción de los gastos de venta, generales y administrativos, y los beneficios en el cálculo del precio de exportación, con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, en relación con sus empresas vinculadas en Italia y el Reino Unido, porque supuestamente eran manifiestamente excesivos. Tras la comunicación definitiva, esta empresa reiteró su alegación, pero sin aportar nuevas pruebas. Hizo la alegación siguiente.

- (45) En primer lugar, supuestamente las actividades de transformación de las dos empresas vinculadas en la Unión influyeron en los gastos de venta, generales y administrativos. La empresa sugirió utilizar en su lugar los gastos de venta, generales y administrativos declarados por su empresa vinculada en España, que no llevó a cabo actividades de transformación durante el período de investigación. En segundo lugar, la empresa propuso también, como opción, excluir los costes de la empresa vinculada en Italia incluidos en los gastos de venta, generales y administrativos que fueran específicos de las actividades de transformación y los costes relacionados con las actividades de exportación a terceros países. A tal fin, presentó datos adicionales. La Comisión verificó dichos datos durante una segunda visita de inspección a la empresa vinculada en Italia. Esta información no se facilitó a propósito de la empresa vinculada en el Reino Unido, pero se dedujo que debían utilizarse los mismos gastos de venta, generales y administrativos corregidos que en el caso de la empresa vinculada en Italia para ajustar el precio de exportación.
- (46) La Comisión ha rechazado la primera alegación porque considera que deberían utilizarse los gastos de venta, generales y administrativos reales de cada empresa vinculada para calcular el precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. La Comisión no entiende por qué no se considera una base razonable tomar los costes reales como punto de partida.
- (47) Por lo que respecta a la segunda opción, la Comisión la consideró justificada porque se excluyeron las ventas de mercancías transformadas del cálculo del precio de exportación para ambos comerciantes. Esto justificó también una división de los costes con el fin de excluir los costes relacionados con actividades de transformación. Además, sobre la base de la segunda visita de inspección, durante la cual se verificó el desglose adicional de los gastos de venta, generales y administrativos comunicados para la empresa vinculada en Italia, la Comisión aceptó que algunos de los costes estaban relacionados exclusivamente con la transformación de los tubos desnudos (que, como se ha indicado anteriormente, están excluidos de la definición del producto). Los gastos de venta, generales y administrativos relacionados con las actividades de transformación no se tuvieron en cuenta en el cálculo del precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En lo que concierne a la empresa vinculada en el Reino Unido, no se hicieron más correcciones de los gastos de venta, generales y administrativos, puesto que la empresa no facilitó ningún desglose adicional de estos gastos después de la comunicación provisional. Por último, en la fase provisional ya se habían deducido todos los costes relacionados con las actividades de exportación a terceros países de todas las empresas vinculadas en la Unión.
- (48) Tras la comunicación definitiva, Jindal alegó que su estructura de grupo cambió después del período de investigación y que las exportaciones ya no se llevan a cabo a través de sus importadores vinculados en el Reino Unido y en España. No obstante, los supuestos cambios en la estructura del grupo después del período de investigación no pueden influir en los márgenes de dumping, que se establecieron sobre la base de datos verificados relativos al período de investigación. En consecuencia, se ha rechazado esta alegación.
- (49) Tras la comunicación provisional y la comunicación definitiva, el mismo productor exportador alegó también que la Comisión había adoptado un planteamiento diferente con respecto al ajuste relativo a los gastos de venta, generales y administrativos, por un lado, y al beneficio, por otro. Respecto al ajuste relativo a los gastos de venta, generales y administrativos, la Comisión se basó en los gastos reales, mientras que el caso del ajuste relativo al beneficio, los importes se sustituyeron por una cantidad teórica.
- (50) No obstante, esta empresa vinculada registró pérdidas durante el período de investigación. Debido a ello no se pudo utilizar ningún margen de beneficio real. Según lo establecido en el considerando 43 del Reglamento provisional, a falta de una referencia razonable, se utilizó un beneficio medio del 3,7 %, que se consideró un margen de beneficio razonable de un importador no vinculado. La Comisión consideró que la utilización de este nivel de beneficio era más precisa que la utilización del nivel de beneficio de un importador vinculado, si dicho nivel hubiera estado disponible.
- (51) Tras la comunicación provisional, ECL alegó también que no debería deducirse la totalidad de los gastos de venta, generales y administrativos de sus empresas vinculadas en la Unión en el cálculo del precio de exportación. La empresa alegó que sus filiales en la Unión desempeñaban el papel de importador, así como de división de marketing del productor exportador. Pidió que solo se dedujeran en el cálculo del precio de exportación los gastos de venta, generales y administrativos de las empresas vinculadas en la Unión relacionados con sus actividades como importadores. La petición volvió a presentarse después de la comunicación definitiva, pero sin aportar nuevos elementos.
- (52) La Comisión ha rechazado esta alegación por las razones expuestas a continuación. En primer lugar, durante el período de investigación, el productor exportador exportó también directamente a la Unión, aunque solo en pequeñas cantidades, y no solo a través de sus empresas vinculadas. Además, la investigación puso de manifiesto que el productor exportador había contraído costes en la India relacionados con las ventas de exportación a la Unión (por ejemplo, personal dedicado a las ventas de exportación a la Unión y otros gastos de venta, generales y administrativos). Esto muestra que las actividades de exportación y los costes conexos de la empresa se repartieron entre la empresa matriz y sus empresas vinculadas en la Unión. Tras la comunicación definitiva, la empresa alegó que las principales funciones de marketing fueron efectuadas por las empresas vinculadas en la

Unión y, por consiguiente, los costes recaían sobre ellas. Sin embargo, esto no contradice la evaluación de la Comisión porque la empresa admitió que la empresa matriz también sufragaba algunos costes relacionados con las ventas de exportación a la Unión. Por lo tanto, se ha rechazado la alegación de que las empresas vinculadas en la Unión sean los departamentos de marketing de la empresa matriz.

- (53) En segundo lugar, el marketing, la publicidad y otras actividades relacionadas con la búsqueda de clientes en la Unión son actividades que suele llevar a cabo el importador, y este asume normalmente sus costes. En particular, estos costes forman parte de los costes relacionados con la venta de un producto. Por otro lado, los costes que la empresa atribuye a las actividades de exportación no se habrían generado si el producto afectado no se hubiera importado en la Unión. En consecuencia, no está justificada la distinción entre las actividades de exportación y de importación realizadas por el productor exportador y debe rechazarse también. No obstante, los costes de las empresas vinculadas en la Unión relacionados con las exportaciones del producto afectado o de otros productos a terceros países ya se dedujeron de los gastos de venta, generales y administrativos.
- (54) A falta de otras observaciones, la Comisión confirma los considerandos 33 a 48 del Reglamento provisional.

2.3. Comparación

- (55) Tras la comunicación provisional, ECL alegó que los costes de créditos internos de las empresas, es decir, costes de créditos entre la empresa matriz en la India y sus empresas vinculadas en la Unión, no debían haberse deducido con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra g), del Reglamento de base, porque la Comisión no aceptó el precio de transferencia entre el productor exportador y sus empresas vinculadas en la UE. La Comisión ya dedujo los costes de créditos de las empresas vinculadas en la Unión relacionados con sus ventas a clientes independientes al establecer el precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Se ha aceptado esta alegación.
- (56) El mismo productor exportador alegó también que del valor normal debía deducirse un importe equivalente al del Sistema de devolución de derechos y el Sistema centrado en el producto, con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base, para garantizar una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación.
- (57) La Comisión ha rechazado esta alegación por las razones expuestas a continuación. En primer lugar, tal como se indica en el considerando 53 del Reglamento provisional, no se hizo ningún ajuste en función de la devolución de derechos porque los productores exportadores no demostraron que los precios en el mercado interno incluyeran los impuestos de las ventas de exportación no pagados o reembolsados. Esto se confirmó también en la investigación antisubvención⁽⁸⁾ paralela, que estableció que los denominados «sistema de devolución de derechos» y «sistema centrado en el producto» constituyen subvenciones en forma de contribución financiera del Gobierno de la India y no pueden considerarse sistemas admisibles de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución.
- (58) Tras la comunicación definitiva, el mismo productor exportador reiteró su alegación de que los importes del sistema de devolución de derechos y del sistema centrado en el producto deben deducirse del valor normal. No obstante, no proporcionó nuevos elementos fácticos ni argumentos al respecto. Por tanto, la Comisión ha rechazado esta alegación.
- (59) Tras la comunicación provisional, el denunciante reiteró su alegación de que la Comisión debía aplicar la metodología excepcional del dumping selectivo establecida en el artículo 2, apartado 11, segunda frase, del Reglamento de base.
- (60) La Comisión no estableció ningún elemento nuevo que le permita apartarse de su conclusión provisional de que no estaba justificada la aplicación de la metodología del dumping selectivo.
- (61) A falta de otras observaciones, se confirman, pues, las conclusiones establecidas en los considerandos 49 a 54 del Reglamento provisional.

2.4. Márgenes de dumping

- (62) Tras la comunicación provisional, ECL afirmó que los valores cif utilizados para calcular los márgenes de dumping y de perjuicio eran incoherentes. En particular, la empresa alegó que el valor cif utilizado como denominador para calcular el margen de dumping para ECL debía ser el mismo que el que se utilizó para calcular el margen de perjuicio y que refleja el precio de exportación calculado al nivel cif.
- (63) La Comisión considera que el denominador para calcular el margen de dumping debe ser el precio cif real en la frontera de la Unión declarado por una mercancía a las autoridades aduaneras de la Unión. Esta metodología

⁽⁸⁾ Véanse los considerandos 84 a 86 y 119 a 125 del Reglamento antisubvenciones.

garantiza que el margen de dumping se calcula como porcentaje del precio cif real en la frontera de la Unión y también garantiza que el derecho antidumping sea cobrado por las autoridades aduaneras de la Unión sobre la base de dicho precio cif real en la frontera de la Unión. En consecuencia, se ha rechazado esta alegación. Además, en el cálculo tanto del dumping como del perjuicio, los precios de exportación en la frontera de la Unión utilizados eran los calculados con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. La metodología utilizada en los cálculos del dumping y del perjuicio es, por tanto, coherente. Sin embargo, ello no impide que el derecho definitivo deba expresarse como porcentaje del valor cif comunicado a las autoridades aduaneras.

- (64) Tras la comunicación definitiva, el denunciante alegó que una comparación entre los márgenes de dumping y de perjuicio de los dos productores exportadores puso de manifiesto una anomalía, puesto que uno de ellos había tenido un margen de dumping inferior y un margen de perjuicio superior y el otro se encontraba en la situación inversa.
- (65) Esta diferencia se debe a que, por las razones explicadas anteriormente, tanto el precio de exportación como (en gran medida) el valor normal de ambos productores exportadores fueron calculados. Por lo tanto, los márgenes de dumping reflejan la estructura de costes de las dos empresas, en lugar de los precios reales cobrados a clientes no vinculados, tanto en el mercado nacional indio como en el mercado de la Unión.
- (66) El denunciante alegó que, al excluir los tubos desnudos, se subestimaron los márgenes de dumping de uno de los productores exportadores, que deberían fijarse a un nivel más elevado. Dado que la Comisión decidió excluir los tubos desnudos de la definición del producto por los motivos expuestos en los considerandos 13 a 19, esta alegación carece de fundamento y, por consiguiente, se ha rechazado.
- (67) El denunciante argumentó también que en los cálculos de los márgenes de dumping debían tomarse en consideración los niveles de precios después del período de investigación. En particular, alegó que después del período de investigación los productores exportadores habían reducido sus precios en el mercado de la Unión mientras que sus precios en el mercado nacional indio supuestamente habían permanecido estables.
- (68) El denunciante subrayó, con razón, que «al utilizar el término» normalmente«, el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base permite excepciones a la prohibición de tomar en consideración datos relativos a un período posterior al período de investigación»⁽⁹⁾. Sin embargo, la petición de calcular un nuevo precio de exportación y un valor normal de ambos productores exportadores durante un período posterior al período de investigación exigiría que la Comisión realizara una nueva investigación a fondo, lo que implica recabar y verificar datos de los productores exportadores. Esto no es técnica ni jurídicamente posible en el marco del presente procedimiento. En consecuencia, se ha rechazado esta alegación.
- (69) No habiéndose recibido otras observaciones, se confirma la metodología utilizada para calcular los márgenes de dumping descrita en los considerandos 55 y 56 del Reglamento provisional.
- (70) Teniendo en cuenta los ajustes aplicados al valor normal y al precio de exportación y a falta de otras observaciones, los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, antes del despacho en aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
Jindal Saw Ltd	19,0 %
Electrosteel Castings Ltd	4,1 %
Margen de ámbito nacional	19,0 %

3. PERJUICIO

3.1. Observaciones preliminares

- (71) Varias partes alegaron que la comunicación provisional contenía insuficiente información sobre el consumo de la Unión, las estadísticas de importación y de exportación y los datos sobre indicadores macroeconómicos y microeconómicos para determinar el perjuicio. La alegación fue aceptada parcialmente y a continuación se expone información adicional sobre los indicadores de perjuicio, aunque en forma de intervalos para proteger las legítimas peticiones de confidencialidad.

⁽⁹⁾ Asunto T-138/02. de 14 de noviembre de 2006, Nanjing Metalink International Co. Ltd contra Consejo de la Unión Europea, apartado 61.

- (72) Tras las observaciones posteriores a la comunicación final, la Comisión constató que había incluido algunas ventas de exportación de la industria de la Unión en las ventas en la Unión. Las cifras de las ventas corregidas dieron lugar a ligeras modificaciones/correcciones de algunas franjas o índices relacionados con algunos otros indicadores de perjuicio, en particular el consumo global de la Unión, la cuota de mercado de los productores exportadores, la cuota de mercado de la industria de la Unión y los precios de venta de la Unión. No obstante, las correcciones tuvieron escaso impacto en estos indicadores de perjuicio y no afectaron a las tendencias ni modificaron la conclusión sobre la existencia de un perjuicio importante.

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

- (73) Durante el período de investigación, tres productores fabricaban el producto similar en la Unión. Estos productores constituyen la «industria de la Unión» a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.
- (74) Dado que solo hay tres productores de la Unión y que el grupo SG PAM presentó los datos correspondientes a sus filiales y estimaciones sobre el único productor de la Unión que no cooperó —Tiroler Rohre GmbH («TRM»)—, todas las cifras se presentan de forma indexada o en intervalos para proteger la confidencialidad del otro productor de la Unión que cooperó en la investigación.
- (75) La producción total de la Unión durante el período de investigación se fijó en 590 000-610 000 toneladas. La Comisión estableció dicha producción sobre la base de toda la información disponible acerca de la industria de la Unión, en particular la facilitada en la denuncia a propósito del productor que no cooperó y los datos recibidos, durante la investigación, de los productores de la Unión que cooperaron. Los dos productores de la Unión que cooperaron representan en torno al 96 % de la producción total de la Unión.

3.3. Consumo de la Unión

- (76) La Comisión estableció el consumo de la Unión a partir del volumen total de las ventas de la industria de la Unión en la Unión, más las importaciones procedentes de terceros países. La Comisión estableció el total de las ventas de la industria de la Unión sobre la base de los datos recibidos de los productores de la Unión que cooperaron y de la información relativa al productor que no cooperó facilitada en la denuncia. Los volúmenes de importación fueron extraídos de los datos de Eurostat y cotejados con los datos proporcionados por los productores indios que cooperaron.
- (77) El consumo de la Unión evolucionó de la manera siguiente:

Consumo de la Unión

	2011	2012	2013	PI
Consumo [en miles (k) de toneladas]	570-620	490-540	460-510	520-570
Índice	100	87	83	93

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

- (78) El consumo de la Unión disminuyó un 7 % durante el período considerado. El consumo de la Unión siguió una curva en U: disminuyó considerablemente entre 2011 y 2012 (más del 13 %), siguió disminuyendo en 2013 y aumentó durante el período de investigación. Esta evolución puede explicarse en parte por el hecho de que los usuarios finales de tubos de hierro maleables son los servicios de suministro de agua y saneamiento y las empresas de riego. En la mayoría de los casos son entidades públicas que reciben financiación pública. En 2011 y 2012, la crisis económica se convirtió en una auténtica crisis de deuda pública con repercusiones en 2013, que hizo que los gobiernos de la Unión tuvieran que reducir su inversión y su gasto público. Esto explica un descenso significativo de la demanda de tubos maleables, especialmente en países como España, Portugal e Italia.

3.4. Importaciones procedentes de la India

3.4.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de la India

- (79) La Comisión determinó el volumen de las importaciones a partir de los datos de Eurostat. Los datos de Eurostat se cotejaron con los datos facilitados por los productores exportadores y las diferencias fueron mínimas. Tras la exclusión de los tubos desnudos de la definición del producto, la Comisión dedujo el volumen de tubos desnudos importados de la India del total de las importaciones respecto a los años en que se importaron dichos tubos, a saber, 2013 y el período de investigación. La cuota de mercado de las importaciones se estableció sobre la misma base.

Volumen de las importaciones y cuota de mercado

	2011	2012	2013	PI
Volumen de las importaciones procedentes de la India [en miles (k) de toneladas]	75-85	60-70	70-80	80-100
Volumen de las importaciones Índice	100	83	94	110
Cuota de mercado (%)	13-15	13-15	15-17	17-19
Cuota de mercado Índice	100	95	112	118

Fuente: Eurostat, respuestas al cuestionario.

- (80) Los volúmenes de importación procedentes de la India aumentaron más de un 10 % durante el período considerado a pesar de la contracción del mercado. Durante el mismo período, la cuota de mercado de los productores exportadores indios aumentó casi un 18 %. Cabe destacar que en 2012-2013, cuando el consumo de la Unión se mantuvo a un nivel bajo e incluso se redujo, las importaciones procedentes de la India registraron un aumento considerable, de casi el 10 %, y la cuota de mercado de este país aumentó hasta casi el 17 %. Las importaciones procedentes de la India siguieron aumentando significativamente durante el período de investigación y su cuota de mercado aumentó en un 6 % entre 2013 y el período de investigación.

3.4.2. Precios de las importaciones procedentes de la India

- (81) La Comisión estableció los precios de las importaciones, basándose en los datos de Eurostat, para analizar las tendencias en la evolución de los precios. Tras la exclusión de los tubos desnudos, la Comisión excluyó el valor y el volumen de los tubos desnudos importados de la India del cálculo del precio medio respecto a los años en los que se importaron dichos tubos, a saber, 2013 y el período de investigación.
- (82) El precio medio de las importaciones en la Unión procedentes de la India evolucionó de la manera siguiente:

Precios de importación

	2011	2012	2013	PI
India (EUR/tonelada)	665	703	671	664
Índice	100	106	101	100

Fuente: Eurostat, respuestas al cuestionario.

- (83) Tras un aumento de los precios del 6 % entre 2011 y 2012, estos bajaron en 2013 y alcanzaron el mismo nivel en el período de investigación que al principio del período considerado.

3.4.3. Subcotización de los precios

- (84) La Comisión determinó la subcotización de los precios durante el período de investigación sobre la base de los datos presentados por los productores exportadores y la industria de la Unión, comparando:
- a) los precios de venta medios ponderados por tipo de producto cobrados por los productores de la Unión a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al precio franco fábrica, y
 - b) los correspondientes precios medios ponderados por tipo de producto de las importaciones procedentes de los productores indios que cooperaron cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos con arreglo al cif (coste, seguro y transporte), con los ajustes oportunos para tener en cuenta los costes posteriores a la importación.
- (85) Ambos productores exportadores alegaron que había diferencias significativas entre los productos vendidos por el denunciante y los vendidos por ellos, y que ello afectaría a una comparabilidad justa de los precios. En particular, argumentaron que no fabricaban tubos con juntas acerrojadas de cámara doble que SG PAM vende bajo el nombre comercial de Junta Universal. Añadieron que tampoco fabricaban una junta automática para tubos de poco grosor, que se adapta a los tubos de plástico utilizados en la gama de productos Blutop de SG PAM. Alegaron además que no fabricaban tubos revestidos en su interior con termoplástico como los que SG PAM comercializa con el nombre comercial de Ductan y que esta empresa utiliza en su gama de productos Blutop. Los usuarios de la Unión de tubos maleables han confirmado estas alegaciones y también que ninguno de los productores exportadores indios que cooperaron podía suministrar los mencionados productos. Por lo tanto, la Comisión ha excluido los tubos de SG PAM provistos de una junta universal, así como la gama de productos Blutop de SG PAM, de los cálculos de los márgenes de subcotización y de perjuicio. Esta exclusión afectó a menos del 10 % de las transacciones en volumen.
- (86) Tras la comunicación definitiva, el denunciante alegó que la exclusión de la Junta Universal estaba infundada porque cada productor exportador dispone de una solución técnica que puede sustituir a este tipo de junta. La Comisión recuerda que muchos usuarios habían confirmado que los productores exportadores no podían suministrar juntas acerrojadas de cámara doble. En cualquier caso, en la presente investigación no se determinó un tipo de junta que constituyera un elemento esencial para distinguir entre distintos tipos de productos a efectos de la comparación de precios. Por lo tanto, no se pudo hacer una comparación de precios justa de forma específica para cada tipo. Teniendo en cuenta el bajo volumen del producto provisto de esa junta, las dificultades para efectuar una comparación de precios justa y el hecho de que, según se expone en el considerando 91, se calcularon los márgenes de subcotización y perjuicio de la gran mayoría de los tipos de productos, la Comisión mantuvo que era oportuno excluir las juntas acerrojadas de cámara doble de los cálculos de subcotización.
- (87) Jindal alegó también que otras diferencias físicas en relación con el revestimiento externo e interno, entre otras, afectaban a la comparabilidad de los precios y, en consecuencia, debían ajustarse/excluirse también. No obstante, estas alegaciones se han rechazado. Tanto la industria de la Unión como los productores exportadores indios habían notificado ventas en la Unión de tipos de productos con características físicas similares, y se había llevado a cabo una comparación justa en relación con esas otras supuestas diferencias para los cálculos de los márgenes de subcotización y de perjuicio.
- (88) Como se señala en el considerando 43, los tubos con bridas fueron excluidos del cálculo del precio de exportación de los productores exportadores. En consecuencia, las ventas del mismo producto de la industria de la Unión se excluyeron también de los cálculos de la subcotización. El volumen de los tubos con bridas vendidos en el mercado de la Unión era muy pequeño (menos del 1 %).
- (89) Tras la comunicación definitiva, Jindal alegó que los ajustes del precio de exportación efectuados por la Comisión, a saber el ajuste de los gastos de venta, generales y administrativos, y de los beneficios eran contrarios a las normas de la OMC. El mismo productor exportador alegó que los precios de exportación ajustados (que a veces son nulos o incluso negativos) no pueden servir de base para evaluar si las importaciones objeto de dumping están causando un perjuicio a la industria de la Unión. La Comisión no está de acuerdo. Siguiendo la práctica habitual de la Comisión, los precios de los productores de la Unión se han ajustado también a un nivel franco fábrica deduciendo, entre otras cosas, los gastos relacionados con el transporte. Por consiguiente, comparar el precio de reventa del importador con un precio franco fábrica en la Unión no sería una comparación justa. Además, el único caso de precio de un productor exportador inferior a cero se eliminó del cálculo de la subcotización después de la comunicación definitiva, lo que tuvo un impacto significativo en los márgenes.
- (90) Tras la comunicación definitiva, Jindal señaló que la Comisión no había facilitado información sobre la correspondencia de los productos de la Unión y los productos de los productores exportadores para cada tipo de producto (número de control del producto, NCP) y que, por tanto, el productor no había podido asegurarse de que la Comisión había analizado la importancia de la subcotización de precios en relación con la proporción de tipos de productos respecto a los cuales no se detectó subcotización.

- (91) La correspondencia de productos en los cálculos de la subcotización fue del 99 % y del 95 %, respectivamente, para los dos productores exportadores y se constató una subcotización respecto al 98 % y el 91 % de los distintos tipos de productos vendidos en el mercado de la Unión. Teniendo en cuenta el gran número de tipos de productos que fueron objeto de subcotización, la Comisión rechazó la alegación de que no se había realizado un análisis adecuado del impacto de la subcotización.
- (92) Tras la comunicación definitiva, Tata alegó que la subcotización de precios basada en el coste de producción de la industria de la Unión no era una indicación adecuada para examinar el perjuicio porque el coste de producción estaba inflado, debido a los elevados costes fijos y al exceso de capacidad. Como se indica más adelante, la determinación de la subcotización de los precios se basa en una comparación de precios. En cualquier caso, la subcotización de los precios es tan solo uno de los indicadores examinados para determinar si la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante.
- (93) 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 reembolsos y descuentos. El resultado de la comparación se expresó como porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión durante el período de investigación. Se obtuvieron unos márgenes medios ponderados de subcotización de los dos productores exportadores que cooperaron del 30,9 y el 31,7 %.

3.5. Situación económica de la industria de la Unión

3.5.1. Observaciones generales

- (94) Los datos macroeconómicos y microeconómicos se presentan en forma de intervalos y cantidades indexadas para proteger las expectativas legítimas de confidencialidad según lo establecido el considerando 71.

3.5.2. Indicadores macroeconómicos

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

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

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

	2011	2012	2013	PI
Producción [en miles (k) de toneladas]	580-600	460-480	530-550	590-610
Volumen de producción Índice	100	79	91	101
Capacidad de producción [en miles (k) de toneladas]	1 000-1 100	1 000-1 100	1 000-1 100	1 000-1 100
Volumen de producción Índice	100	100	100	100
Utilización de la capacidad (%)	52-57	42-47	45-50	53-58

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

- (96) La producción global de la industria de la Unión fue ligeramente más alta en el período de investigación que en 2011, a pesar de que en ese período las ventas en la Unión fueron mucho más bajas (véase el cuadro siguiente). El aumento de la producción en 2013 y en el período de investigación se debe a un aumento de las ventas de exportación (véase el considerando 128).
- (97) La capacidad se mantuvo estable durante el período considerado. La utilización de la capacidad aumentó ligeramente, en consonancia con el aumento de la producción durante el período considerado. No obstante, la utilización de la capacidad siguió siendo relativamente baja 53-58 %. La producción de tubos maleables es una industria caracterizada por un coste fijo relativamente elevado. La baja utilización de la capacidad afecta a la absorción de los costes fijos, lo que puede afectar a la rentabilidad de la industria de la Unión.

3.5.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

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

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

	2011	2012	2013	PI
Ventas [en miles (k) de toneladas]	430-470	370-410	340-380	380-420
Volumen de ventas Índice	100	88	82	89
Cuota de mercado (%)	75-80	76-81	73-78	71-76
Cuota de mercado Índice	100	101	98	96

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

- (99) Las ventas de la industria de la Unión disminuyeron un 11 % durante el período considerado, hasta 380-420 kt en el período de investigación. La industria de la Unión perdió un volumen de ventas bastante mayor que la disminución del consumo y, en consecuencia, su cuota de mercado disminuyó un 4 % durante el período considerado.
- (100) ECL alegó que en la disminución del volumen de ventas, en toneladas métricas, no se tuvo en cuenta que el denunciante introdujo y vendió tubos más ligeros durante el período considerado y que, por tanto, se exageraba la disminución. Esta alegación no se acreditó con ninguna prueba y, por tanto, ha sido rechazada. Sin embargo, la Comisión excluyó una serie de tubos más ligeros Blutop de los cálculos de los márgenes de subcotización y perjuicio por los motivos expuestos en el considerando 85.

3.5.2.3. Crecimiento

- (101) El consumo global del producto afectado en la Unión disminuyó un 7 % en el período considerado. El consumo disminuyó drásticamente en 2012, en más de un 13 %, siguió bajo en 2013 y empezó a recuperarse en el período de investigación. Al principio del período considerado, las ventas de la industria de la Unión, las importaciones procedentes de terceros países y las importaciones procedentes de la India disminuyeron en consonancia con el consumo. Al final del período considerado, si bien el consumo de la Unión empezó a aumentar, la industria de la Unión no se pudo beneficiar plenamente de esta recuperación porque tanto su volumen de ventas en la Unión como su cuota de mercado habían disminuido, mientras que las importaciones procedentes de la India habían incrementado su cuota de mercado.

3.5.2.4. Empleo y productividad

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

Número de trabajadores y productividad

	2011	2012	2013	PI
Trabajadores	2 400-2 500	2 300-2 400	2 300-2 400	2 400-2 500
Trabajadores Índice	100	93	93	99
Productividad/trabajador	220-240	180-200	210-230	230-250
Productividad Índice	100	82	96	102

Fuente: respuestas al cuestionario.

- (103) En el período de investigación, el empleo y la productividad se encontraban en niveles similares a los de 2011. Sin embargo, si el empleo no disminuyó se debió principalmente a un aumento significativo de las ventas fuera de la Unión, tal como se indica en los considerandos 127 y 128, que permitió a la industria de la Unión volver a contratar mano de obra.

3.5.2.5. Magnitud del margen de dumping y recuperación de prácticas de dumping anteriores

- (104) Todos los márgenes de dumping se mantuvieron por encima del nivel *de minimis*. Los márgenes de dumping reales tuvieron un impacto considerable en la industria de la Unión, habida cuenta de los volúmenes y la subcotización de precios significativa de las importaciones procedentes del país afectado.
- (105) Esta es la primera investigación antidumping relacionada con el producto afectado. Por consiguiente, no se dispone de datos para evaluar los efectos de posibles prácticas de dumping anteriores.

3.5.3. Indicadores microeconómicos

3.5.3.1. Precios y factores que afectan a los precios

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

Precios de venta en la Unión

	2011	2012	2013	PI
Precio de venta unitario medio en la Unión (EUR/tonelada)	990-1 050	1 000-1 060	1 020-1 060	1 000-1 060
Índice	100	102	104	101
Coste de producción unitario (EUR/tonelada)	900-950	1 000-1 050	900-950	850-900
Índice	100	110	104	96

Fuente: respuestas al cuestionario.

- (107) El precio de venta unitario medio aumentó en 2012 y en 2013, disminuyó un 3 % durante el período de investigación y recuperó un nivel similar al del inicio del período considerado. El coste de producción aumentó en 2012 y disminuyó en 2013 y en el período de investigación, debido principalmente a la disminución del precio de las principales materias primas, el mineral de hierro y la chatarra.
- (108) Jindal afirmó que el descenso de la rentabilidad de la industria de la Unión no era coherente con el aumento de la diferencia entre el precio de venta unitario de la industria de la Unión y el coste de producción. La Comisión no está de acuerdo con este argumento. El coste de producción indicado en el cuadro anterior no se utilizó en el cálculo de la rentabilidad. El coste de producción se calculó sobre la base del coste de fabricación del producto afectado y los gastos de venta, generales y administrativos de las cuatro empresas productoras de la Unión que cooperaron. Por otro lado, la rentabilidad se calculó sobre la base del beneficio neto antes de impuestos de las ventas del producto similar a clientes no vinculados en la Unión como porcentaje del volumen de negocios de esas ventas, que incluía los costes de las mercancías vendidas, los gastos de venta, generales y administrativos, los costes de I+D y algunos otros costes, respecto a todas las empresas productoras de la Unión que cooperaron, así como a las filiales de venta. Por lo tanto, la rentabilidad puede evolucionar de forma distinta que los precios de venta unitarios y el coste de producción.

3.5.3.2. Costes laborales

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

Costes laborales medios por trabajador

	2011	2012	2013	PI
Coste laboral (miles EUR/trabajador/año)	56-58	56-58	58-60	58-60
Índice	100	100	103	104

Fuente: respuestas al cuestionario.

- (110) Durante el período considerado, el coste laboral medio por trabajador aumentó un 4 %. Este aumento fue inferior al aumento salarial global en la Unión, según datos de Eurostat.
- (111) Jindal señaló que la Comisión no había proporcionado los datos de Eurostat en los que se basó para afirmar que los costes laborales de la industria de la Unión habían aumentado menos que en el conjunto del sector industrial en la Unión. La Comisión aclaró que el crecimiento anual en los costes laborales en el conjunto del sector industrial en la Unión, según datos de Eurostat ⁽¹⁰⁾, fue del 6,9 % entre 2011 y 2014 y de casi un 5 % entre 2011 y 2013.

3.5.3.3. Existencias

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

Existencias

	2011	2012	2013	PI
Existencias al cierre [en miles (k) de toneladas]	110-130	80-100	80-100	90-110
Existencias al cierre Índice	100	74	73	82
Relación entre existencias al cierre y producción (%)	20-22	20-22	16-18	16-18

Fuente: respuestas al cuestionario.

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

⁽¹⁰⁾ <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database#> → Population and Labour Conditions → Labour Costs → Labour COST index, nominal value — annual data (NACE Rev. 2) (lc_lci_r2_a), conjunto de datos de la industria (salvo la construcción).

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

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

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

	2011	2012	2013	PI
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de ventas)	2,5-3,0	(-) 5,5-(-) 6,0	(-) 1,0-(-) 1,5	1,5-2,0
Flujo de caja (millones EUR)	8-10	7-9	5-7	8-10
Flujo de caja Índice	100	92	67	101
Inversiones (millones EUR)	18-20	11-12	13-15	22-24
Inversiones Índice	100	60	67	120
Rendimiento de las inversiones (%)	49	(-) 155	(-) 29	20

Fuente: respuestas al cuestionario.

- (115) La Comisión determinó la rentabilidad de los productores de la Unión que cooperaron expresando el beneficio neto, antes de impuestos, obtenido con las ventas del producto similar a clientes no vinculados de la Unión como porcentaje del volumen de negocios de esas ventas. La rentabilidad de la industria de la Unión disminuyó del 2,5-3,0 % en 2011 al 1,5-2,0 % en el período de investigación, y fue negativa en 2012 y 2013.
- (116) El flujo de caja neto consiste en la capacidad de los productores de la Unión que cooperaron para autofinanciar sus actividades. El nivel del flujo de caja era similar en 2011 y en el período de investigación.
- (117) La inversión era mayor en el período de investigación que en 2011. No obstante, en los años 2012 y 2013, la inversión fue muy inferior y su aumento en el período de investigación no compensó su disminución en los años previos. El aumento de las inversiones durante el período de investigación puede explicarse en gran medida por una importante inversión hecha por un productor de la Unión que cooperó para sustituir una pieza esencial de su equipo que se había averiado. El rendimiento de las inversiones es el beneficio, expresado en porcentaje del valor contable neto de las inversiones. El rendimiento de las inversiones fue sensiblemente menor en el período de investigación que en 2011.

3.6. Conclusión sobre el perjuicio

- (118) La industria de la Unión perdió un 4 % de cuota de mercado en un mercado en recesión, mientras que sus ventas en el mercado de la Unión disminuyeron un 11 %. La utilización de la capacidad siguió siendo baja durante todo el período considerado, aunque aumentó ligeramente en comparación con el principio del período considerado, debido principalmente a un aumento considerable en las exportaciones de la industria de la Unión. Si bien la industria de la Unión se ha recuperado en cierta medida de los resultados negativos obtenidos en 2012 y 2013, su rentabilidad disminuyó globalmente durante el período considerado, y al final del período de investigación era de tan solo el 1,5-2,0 %, muy por debajo del objetivo de beneficio fijado del 5 % (véase el considerando 126 del Reglamento provisional).

- (119) El hecho de que algunos otros indicadores de perjuicio, como la producción, la utilización de la capacidad, la productividad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones permanecieran relativamente estables o incluso mejorasen, no puede cambiar la conclusión de que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante, tal como se explica en el considerando 122.
- (120) Los productores exportadores y Tata afirmaron que el hecho de que varios indicadores muestren una tendencia estable o positiva significa que la industria de la Unión no se encuentra en una situación perjudicial. La Comisión ha rechazado este argumento. En primer lugar, el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base establece que el examen de la industria de la Unión debe incluir una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de la industria y que «ninguno o varios de estos factores bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva». En segundo lugar, para determinar la existencia de un perjuicio importante, no es necesario que todos los factores e índices económicos pertinentes muestren una tendencia negativa. Además, la existencia de tendencias estables o incluso positivas en algunos de los indicadores de perjuicio no excluye la existencia de un perjuicio importante. Al contrario, esa constatación debe basarse en una evaluación global de todos los indicadores, tal como lo corrobora ampliamente la jurisprudencia europea ⁽¹¹⁾.
- (121) Una rentabilidad baja, combinada con una pérdida de ventas y de cuotas de mercado en la Unión, dejó a la industria de la Unión en una difícil situación económica y financiera.
- (122) Sobre la base de un análisis global de todos los indicadores de perjuicio pertinentes y, dada la difícil situación económica y financiera de la industria de la Unión, se concluye que esta sufre un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

4. CAUSALIDAD

- (123) Tras la comunicación provisional, ambos productores exportadores de la India y Tata alegaron que no existía coincidencia en el tiempo entre la situación de la industria de la Unión y las importaciones procedentes de la India y que la situación perjudicial de la industria de la Unión no había sido causada por las importaciones procedentes de la India. En particular, alegaron que la industria de la Unión había recuperado la rentabilidad y aumentado sus ventas durante el período de investigación, cuando las importaciones procedentes de la India eran elevadas. Alegaron también que la Comisión no había evaluado adecuadamente otros factores, en particular la crisis financiera y el exceso de capacidad de la industria de la Unión como causa principal del perjuicio. Estas alegaciones también se repitieron en gran medida después de la comunicación definitiva.
- (124) Al analizar si las importaciones objeto de dumping habían causado un perjuicio a tenor del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base, debe determinarse en particular si las importaciones objeto de dumping habían supuesto una subcotización significativa de los precios. Ello implica una comparación con el precio de un producto similar de la industria de la Unión. La Comisión analizó si los efectos de estas importaciones redujeron los precios de forma significativa o si impidieron subidas de precios que se hubieran producido en otras circunstancias. La Comisión recordó que una presión continua de las importaciones objeto de dumping a bajo precio que no permita a la industria de la Unión adaptar sus precios de venta puede constituir una causalidad a tenor del Reglamento de base ⁽¹²⁾.
- (125) En el considerando 102 del Reglamento provisional, la Comisión reconoció que un descenso significativo del consumo de la Unión en 2011 y 2012 se debió a la crisis financiera mundial y a la reducción del gasto público, y que ese descenso contribuyó a la situación de la industria de la Unión al principio del período considerado. Sin embargo, entre 2013, cuando el consumo de la Unión seguía bajo, y el final del período de investigación, las importaciones objeto de dumping en la Unión procedentes de la India aumentaron significativamente, a saber, un 16 % frente a un aumento global del 10 % durante todo el período considerado. Paralelamente, las importaciones procedentes de la India aumentaron su cuota de mercado casi un 18 % durante el período considerado y un 6 % entre 2013 y el final del período de investigación. Este aumento fue posible por la venta del producto afectado a precios sustancialmente inferiores a los precios cobrados por la industria de la Unión. En efecto, respecto al PI, la investigación estableció que los precios de las exportaciones indias objeto de subvención estaban subcotizados en más de un 30 % respecto a los precios de la Unión.
- (126) En consecuencia, a pesar de la recuperación tras la crisis financiera mundial y del aumento del consumo de la Unión a partir de 2013, la industria de la Unión no pudo aprovecharlos plenamente. Aunque la industria de la Unión aumentó sus ventas entre 2013 y el final del período de investigación, estas disminuyeron globalmente un 10 % durante el período considerado, en comparación con las importaciones procedentes de la India, que

⁽¹¹⁾ Asunto T-310/12, de 20 de mayo de 2015, Yuanping Changyuan Chemicals Co. Ltd contra Consejo de la Unión Europea, apartados 134 y 135.

⁽¹²⁾ Reglamento (UE) n.º 1043/2011 de la Comisión, por el que se establece un derecho antidumping provisional a las importaciones de ácido oxálico originario de la India o de la República Popular China (DO L 275 de 20.10.2011, p. 1, considerando 103).

aumentaron un 10 % durante el mismo período. La entrada de importaciones objeto de dumping procedentes de la India, a precios significativamente subcotizados respecto a los precios de la industria de la Unión, impidieron que esta aumentara sus ventas en el mercado de la Unión hasta niveles que permitieran garantizar unos beneficios sostenibles. Para mantener el volumen de producción, la industria de la Unión aumentó sus exportaciones (véase el cuadro siguiente). Había, por tanto, una coincidencia en el tiempo entre las importaciones objeto de dumping a precios significativamente subcotizados respecto a los precios de la industria de la Unión (en torno al 30 %), que redujeron significativamente los precios en el mercado de la Unión y sucesivamente impidieron las subidas de precios que se habrían producido en otras circunstancias, y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión en el período de investigación.

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

Exportaciones de los productores de la Unión que cooperaron

	2011	2012	2013	PI
Volumen de exportación [en miles (k) de toneladas]	120-140	100-120	150-170	160-180
Volumen de las exportaciones Índice	100	78	116	130
Precio de exportación (EUR/t)	1 000-1 050	1 050-1 100	1 000-1 050	950-1 000
Precio medio de importación Índice	100	108	104	99

Fuente: respuestas al cuestionario.

- (128) Las ventas de la industria de la Unión en terceros países registraron un aumento considerable del 30 % durante el período considerado, mientras que el precio de venta medio se mantuvo relativamente estable. Por consiguiente, las ventas en terceros países constituyen, en realidad, un factor de reducción del perjuicio. Si no hubieran aumentado esas ventas, la industria de la Unión habría sufrido un perjuicio aún mayor.
- (129) Jindal señaló que los precios de venta de exportación de la industria de la Unión eran inferiores a los precios de venta de la Unión y, por tanto, no podían reducir el perjuicio. El aumento de las ventas fuera de la Unión permitió a la industria de la Unión tener un nivel de producción más elevado, mantener el nivel de empleo y aumentar la utilización de la capacidad, lo que se traduce en una mejor absorción de los costes fijos. El hecho de que los precios unitarios medios de las exportaciones fueran ligeramente inferiores (en un margen de un 5 %) a los precios de venta de la Unión puede deberse a muchos factores distintos, como la venta de tipos de productos menos sofisticados, de diámetros más grandes, mayores volúmenes de transacciones de venta, etc., de modo que los precios fuera de la Unión podían ser inferiores al coste de las ventas en la UE.
- (130) Los productores exportadores también alegaron que el perjuicio fue autoinfligido, porque el denunciante se centró cada vez más en la actividad manufacturera china en China y que gran parte de sus ventas a países no pertenecientes a la UE consistían en productos chinos, lo que dio lugar, entre otras cosas, a una baja utilización de la capacidad. La Comisión no ha aceptado este argumento. Como se ha señalado anteriormente, las ventas de exportación de la industria de la Unión registraron un aumento considerable del 30 % que impidió una caída de la producción y el deterioro de otros indicadores de perjuicio.
- (131) Los productores exportadores y Tata alegaron que el perjuicio se debía a un exceso de capacidad estructural. Sin embargo, el hecho de que el índice de utilización de la capacidad de la industria de la Unión fuera bajo durante el período considerado no significa necesariamente que sufriera un exceso de capacidad estructural o ineficiencias de tal magnitud que justificaran un ajuste a la baja del precio no perjudicial. Cabe recordar que, a pesar de una baja utilización de la capacidad en 2011, que fue incluso inferior al tipo establecido durante el período de investigación, la industria de la Unión tenía una rentabilidad más elevada. Por tanto, se ha rechazado esta alegación.
- (132) Jindal alegó que la industria de la Unión había duplicado sus gastos de venta, generales y administrativos durante el período considerado y que esto era un factor de causa de perjuicio que rompía el nexo causal. Sin embargo, se constató que los gastos de venta, generales y administrativos solo habían aumentado ligeramente durante el período considerado, por lo que se ha rechazado este argumento.

- (133) Los productores exportadores y Tata alegaron que un incremento de las inversiones era una clara indicación de una mejora de la situación y que el aumento de las importaciones procedentes de la India no eran la causa del perjuicio. La Comisión no está de acuerdo. En primer lugar, incluso el volumen incrementado de las inversiones 22-24 millones EUR era relativamente bajo en relación con el total de las ventas de la industria de la Unión, de más de 400 millones EUR. Además, como se indica en el considerando 117, se averió un gran mezclador de hierro líquido de un productor de la Unión. La sustitución del mezclador exigió un elevado nivel de gasto en activos fijos durante el período de investigación.
- (134) ECL consideró que la baja rentabilidad era consecuencia de la avería. Cabe señalar que en la fase provisional ya se hicieron una serie de cálculos para aislar el impacto de la avería del mezclador en la rentabilidad y, por tanto, se rechaza esta alegación.
- (135) Jindal alegó también que un aumento de la diferencia entre el precio de venta unitario y el coste de producción durante el período de investigación ponía de manifiesto la ausencia de causalidad entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio. Como se explica en el considerando 108, el precio de venta unitario y el coste de producción por unidad no se determinaron sobre la misma base y, por tanto, no hay una correlación directa entre estos dos indicadores. En cualquier caso, el aumento de precios por encima del coste de producción durante el período de investigación no era suficiente para restablecer el objetivo de rentabilidad de la industria de la Unión.
- (136) El mismo productor exportador consideró que, puesto que los precios de importación se situaron a un nivel similar en 2011 y en el período de investigación (según datos de COMEXT), puede concluirse que existe una coincidencia en el tiempo entre la subcotización/los precios sustancialmente más bajos y los buenos resultados de la industria de la Unión en 2011. Esta hipótesis se basa claramente en premisas con las que la Comisión no está de acuerdo. La situación de la industria de la Unión no fue buena en 2011, dado que su rentabilidad era también inferior al objetivo de beneficio del 5 %.
- (137) En ausencia de la importante subcotización de las importaciones indias objeto de dumping con respecto a los precios de venta de la industria de la Unión, que han provocado un descenso significativo de los precios o impedido subidas que se habrían producido en otras circunstancias, habrían aumentado los volúmenes de ventas de la industria de la Unión, habría mejorado la utilización de la capacidad y se habrían incrementado más los niveles de rentabilidad. En consecuencia, la Comisión concluye que las importaciones indias objeto de dumping causaron el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión porque impidieron aumentos de precios que habrían permitido a dicha industria recuperar una rentabilidad sostenible. Como se explica en los considerandos anteriores, ningún otro factor, como la crisis financiera, las ventas de exportación de la Unión o la baja utilización de la capacidad, rompe este nexo causal.
- (138) No habiéndose recibido otras observaciones sobre la causalidad, se confirman las conclusiones que figuran en el considerando 109 del Reglamento provisional.

5. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (139) Ambos productores exportadores alegaron que la imposición de medidas antidumping contra la India no redundaría en interés de la Unión debido a la posición dominante del demandante en el mercado de la Unión, teniendo en cuenta además que este produce el producto afectado en China y podría fácilmente importarlo en la Unión si se impusieran medidas contra la India, reforzando aún más su posición dominante.
- (140) La investigación ha demostrado que las importaciones en la Unión procedentes de las instalaciones vinculadas del denunciante en China fueron insignificantes durante el período de investigación. Nada indica tampoco que el denunciante vaya a utilizar en el futuro las instalaciones de producción chinas para sustituir a las importaciones procedentes de la India si se imponen medidas.
- (141) Por otra parte, como se indica en el Reglamento provisional, la Comisión envió una solicitud de información complementaria para analizar más a fondo el efecto que la imposición de medidas puede tener sobre la competencia. La Comisión recibió unas cincuenta respuestas, sobre todo de los distribuidores del producto afectado en la UE, de las empresas de construcción y de varias empresas de suministro de agua, cuya identidad puede consultarse en el fichero abierto.
- (142) Casi todos los usuarios que respondieron a la solicitud de información adicional se mostraron preocupados por la muy elevada cuota de mercado del denunciante y expresaron su temor a que, tras el establecimiento de derechos,

sus principales competidores, es decir, las empresas indias, se vean obligados a abandonar el mercado de la Unión, lo que dejaría al denunciante en una posición dominante. Algunos distribuidores alegaron también que SG PAM se había negado a comerciar con ellos o les había ofrecido condiciones menos favorables desde que habían empezado a cooperar con productores exportadores. Un usuario presentó dos ofertas de precios que en su opinión demuestran que SG PAM había aumentado los precios en aproximadamente un 25 % en diciembre de 2015. Algunos usuarios alegaron también que SG PAM había utilizado su posición dominante para manipular las ofertas en favor de sus productos.

- (143) Si bien es cierto que las normas de competencia de la UE imponen pautas de comportamiento más estrictas a una empresa con una cuota de mercado significativa, corresponde en última instancia a las autoridades de competencia determinar si existe una posición dominante y si se abusa de ella. Las autoridades de competencia examinan en primer lugar el producto y el mercado geográfico pertinentes. Por ejemplo, en el caso de los tubos de polietileno de alta densidad y de polietileno de densidad media para alcantarillado, no se descartó que compitieran con los tubos de hierro maleable y los tubos de acero, aunque en última instancia se dejó abierta la definición del mercado del producto ⁽¹³⁾. En este caso, la Comisión no podía definir el producto y el mercado geográfico pertinentes sin que le sometieran alguna denuncia formal sobre competencia.
- (144) Los acuerdos de distribución exclusiva que ofrecen condiciones más ventajosas o incluso restricciones verticales más estrictas en la distribución de mercancías en sí no son ilegales ⁽¹⁴⁾, y en última instancia corresponde a una autoridad de competencia determinar si esas restricciones son contrarias a la competencia o incluso abusivas. Por lo que respecta a las ofertas de precios que supuestamente indican un aumento de precios de SG PAM, la Comisión las considera difícilmente comparables sin una investigación más a fondo de las ofertas concretas y las circunstancias en que se hicieron. Además, la Comisión recibió solo un elemento de prueba de los supuestos aumentos de precios, que por sí solo no demuestra que hayan sido generalizados.
- (145) En un procedimiento antidumping, la Comisión examina cuestiones de competencia para determinar si, todo bien considerado, sería claramente contrario al interés de la Unión imponer medidas antidumping. Este análisis no puede comprender una evaluación de la competencia en estricto sentido legal, porque solo puede efectuarla una autoridad de competencia competente. En cualquier caso, no se han presentado pruebas solventes de que el denunciante adoptaría un comportamiento anticompetitivo si se impusieran medidas antidumping, aparte del hecho de que ya disfruta de una posición fuerte en el mercado. No se presentó ninguna decisión de una autoridad de competencia en la que se haya constatado que el denunciante haya tenido un comportamiento contrario a la competencia respecto al producto afectado. No se presentó ninguna sentencia judicial en la que se declare que el denunciante ha manipulado ofertas.
- (146) Recordemos que la finalidad de la imposición de medidas antidumping es restablecer la igualdad de condiciones, para que los productores de la Unión y los productores de terceros países compitan en condiciones justas, y no la de obligar a los productores exportadores a abandonar el mercado. En consecuencia, de acuerdo con las normas de la Unión, se establecerían unos derechos que permitieran a los exportadores indios seguir compitiendo con los productores de la Unión, pero con precios justos. De hecho, las medidas antidumping y compensatorias combinadas se fijan al nivel del dumping y de la subvención, por debajo del nivel de la subcotización.
- (147) Además, varios productores establecidos en terceros países (China, Turquía, Rusia y Suiza) ya venden en el mercado de la Unión. Sus volúmenes de venta durante el período considerado eran bajos y seguían disminuyendo. Sin embargo, una de las causas de esta disminución de las ventas de otros importadores parece ser la agresiva política de precios de los productores indios, cuyos precios eran muy inferiores a los precios de todos los demás grandes países importadores (salvo Rusia).
- (148) Los usuarios han confirmado que en el caso de que la Unión aumentara unilateralmente sus precios, las importaciones procedentes de otros países podrían aumentar a medio plazo, una vez que los exportadores de estos terceros países hayan recibido las certificaciones adicionales exigidas por los Estados miembros.
- (149) Por lo tanto, la Comisión considera que en la ponderación y el equilibrio de los intereses, la protección de la industria de la Unión contra el dumping perjudicial debe tener prioridad sobre los intereses de los usuarios, para evitar posibles efectos negativos en la competencia en el mercado de la Unión. Si bien se teme que los derechos antidumping puedan reforzar la posición, ya de por sí sólida, del principal productor de la Unión, una serie de factores atenuantes, como el mantenimiento de la competencia de los productores indios, de otros exportadores y de los productos sustitutos, garantizan el mantenimiento de una presión competitiva suficiente sobre la industria de la Unión, para evitar posibles efectos negativos sobre la competencia en el mercado de la Unión. Por último, cabe reiterar que la Comisión está dispuesta a vigilar los efectos de sus medidas sobre la competencia en el mercado de la Unión.

⁽¹³⁾ Asunto M.565, Solvay/Winerberger, apartado 19, mencionado en otros asuntos, M.2294 EtexGroup/Glynwed PipeSystems, apartado 8.

⁽¹⁴⁾ Directrices de la Comisión relativas a las restricciones verticales (2010/C-130/01).

- (150) Se confirma, por tanto, la conclusión del considerando 121 del Reglamento provisional.

6. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

6.1. Nivel de eliminación del perjuicio

- (151) Tras la comunicación provisional, Jindal alegó que en lugar de añadir costes de venta, generales y administrativos y beneficios al coste de producción para establecer el precio no perjudicial para la industria de la Unión, dicho precio debía ajustarse a la baja debido a un exceso de capacidad estructural y a las ineficiencias de la industria de la Unión. La Comisión no consideró que había un exceso de capacidad estructural, como se indica en el considerando 131, y, por consiguiente, ha rechazado esta alegación.
- (152) Tras la comunicación provisional, ambos productores exportadores alegaron que la metodología utilizada para calcular el nivel de eliminación del perjuicio era errónea porque la comparación con los precios de venta de la Unión no se basaba en el precio real cobrado al primer cliente independiente en la Unión, sino en un precio de exportación calculado que es artificialmente bajo. Los márgenes de perjuicio son, por lo tanto, artificialmente elevados. Esta alegación fue reiterada después de la comunicación definitiva.
- (153) El objetivo del cálculo de un margen de perjuicio es determinar si la aplicación de un tipo de derecho menor que el basado en el margen de dumping al precio de exportación de las importaciones objeto de dumping sería suficiente para eliminar el perjuicio provocado por las importaciones objeto de dumping. Esta valoración se basa 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 calcula a partir del precio de reventa al primer cliente independiente debidamente ajustado, con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Habida cuenta de que el precio de exportación es un elemento indispensable para el cálculo de los márgenes de perjuicio, y que este artículo es el único en el Reglamento de base que da orientaciones sobre el cálculo del precio de exportación, está justificada la aplicación del presente artículo por analogía. El artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base constituye también la base para la deducción de los costes de transformación, en su caso, así como de todos los costes generados entre el momento de la importación y el de la reventa. Por consiguiente, la Comisión ha considerado que la metodología aplicada ofrece una base precisa para comparar los precios y, por tanto, para establecer el nivel de eliminación del perjuicio.
- (154) En consecuencia, se rechaza esta alegación y se confirma la metodología para determinar el nivel de eliminación del perjuicio, tal como se indica en los considerandos 123 a 127 del Reglamento provisional.

6.2. Medidas definitivas

- (155) A la vista de las conclusiones alcanzadas a propósito del dumping, del perjuicio, de la causalidad y del interés de la Unión, y de conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, deben aplicarse medidas antidumping definitivas a las importaciones del producto afectado de un nivel correspondiente a los márgenes de dumping, conforme a la norma del derecho inferior. En el presente caso, el tipo de derecho debe fijarse, en consecuencia, al nivel de los márgenes de dumping constatados.
- (156) A raíz de la comunicación de las conclusiones finales, la industria de la Unión pidió la imposición de medidas en forma de derechos específicos en lugar de derechos *ad valorem*. Se recuerda que en la fase provisional se impusieron derechos *ad valorem*. En efecto, los derechos *ad valorem* constituyen la medida preferida habitualmente porque son más eficaces en caso de variaciones en los precios de exportación. La industria de la Unión pidió la imposición de medidas en forma de derechos específicos por tres razones principales:
- los precios de exportación de tubos de hierro maleable de la India han seguido una tendencia a la baja, que se ha acentuado desde la imposición de los derechos antidumping provisionales,
 - los productores exportadores indios ya han empezado a aplicar prácticas de absorción desde la imposición de las medidas antidumping provisionales, y en este caso es muy probable que haya acuerdos entre empresas vinculadas,
 - los precios de los tubos de hierro maleable pueden variar en función de las fluctuaciones de los precios de las materias primas.

- (157) Por lo que respecta a la primera razón de la industria indicada anteriormente, todo descenso de los precios de exportación indios después del período de investigación que haya conducido a un aumento del dumping se aborda más adecuadamente en el contexto de una reconsideración provisional, de conformidad con el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base. Respecto a la segunda razón, que está vinculada en cierta medida a la primera, existe una disposición específica en el Reglamento de base a propósito de las prácticas de absorción. Cabe señalar que la disposición sobre absorción (artículo 12 del Reglamento de base) dispone que pueden reexaminarse los cambios en el valor normal, reconociendo implícitamente que las reducciones de los precios de exportación pueden deberse a cambios en los costes que provocan las consiguientes disminuciones del valor normal y, en consecuencia, el nivel de dumping. Por último, respecto al tercer punto, la propia industria ha reconocido que los precios del mineral de hierro, principal materia prima para la producción de tubos maleables, han disminuido desde 2014. Esto tendrá un impacto en el valor normal y el precio de exportación, con el consiguiente efecto en el nivel de dumping. En efecto, el descenso de los precios del mineral de hierro puede ser un factor de disminución de los precios de los tubos maleables desde el final del período de investigación. El hecho de que los precios de los tubos de hierro maleable puedan fluctuar en función de las variaciones de los precios de las materias primas no es motivo para imponer un derecho fijo en lugar de un derecho *ad valorem*.
- (158) Por todas estas razones, se considera que no está justificada la aplicación de un derecho fijo, que sería excesivamente gravoso para los importadores en situaciones en las que los precios de exportación disminuyan en función de los precios de las materias primas. Además, los derechos fijos son más adecuados para productos homogéneos, y no para productos como este, que tiene diferente tipos.
- (159) Paralelamente a la investigación antidumping se llevó a cabo una investigación antisubvención. En vista de la aplicación de la norma del derecho inferior y de que los márgenes de subvención definitivos son inferiores al nivel de eliminación del perjuicio, la Comisión debe imponer el derecho compensatorio definitivo al nivel de los márgenes de subvención definitivos establecidos, e imponer el derecho antidumping definitivo al nivel adecuado de eliminación del perjuicio.
- (160) Por lo que respecta a las medidas antidumping, para evitar dobles contabilizaciones, la Comisión ha tenido en cuenta que tres de los sistemas de subvención consisten en subvenciones de exportación que reducen realmente los precios de exportación y, en consecuencia, aumentan los márgenes de dumping. En consecuencia, la Comisión ha reducido el margen de dumping deduciendo los importes de las subvenciones constatados en relación con los sistemas dependientes de la exportación en la investigación antisubvención paralela. Con arreglo a lo anterior, el tipo al que deben imponerse dichos derechos se establece del modo siguiente:

Nombre de la empresa	Margen de subvención	Margen de dumping	Nivel de eliminación del perjuicio	Derecho compensatorio	Derecho antidumping	Derechos totales
Jindal Saw Ltd	8,7 %	19,0 %	48,8 %	8,7 %	14,1 %	22,8 %
Electrosteel Castings Ltd	9,0 %	4,1 %	54,6 %	9,0 %	0 %	9,0 %
Todas las demás empresas				9,0 %	14,1 %	23,1 %

- (161) Los tipos de los derechos antidumping especificados en el presente Reglamento con respecto a las distintas empresas se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Reflejan, por tanto, la situación constatada durante la presente investigación con respecto a esas empresas. En consecuencia, estos tipos de derecho (por oposición al derecho de ámbito nacional aplicable a «todas las demás empresas») son aplicables exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario del país afectado y producido por las empresas en cuestión y, por tanto, por las entidades jurídicas concretas mencionadas. Los productos afectados importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, no deben beneficiarse de estos tipos y deben estar sujetos al tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (162) Toda solicitud de aplicación de estos tipos de derecho antidumping a empresas individuales (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 a la Comisión⁽¹⁵⁾ 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 relacionadas, por ejemplo, con ese cambio de nombre o ese cambio en las entidades de producción y venta. Si procede, se modificará el presente Reglamento en consecuencia actualizando la lista de empresas que se benefician de derechos individuales.

⁽¹⁵⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, BÉLGICA.

- (163) 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 las que se indican a continuación: la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que cumpla los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura se someterán al tipo de derecho aplicable a todas las demás empresas.

6.3. Percepción definitiva de los derechos provisionales

- (164) Teniendo en cuenta los márgenes de dumping constatados y el nivel del perjuicio causado a la industria de la Unión, deben percibirse definitivamente los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido mediante el Reglamento provisional. Los importes garantizados por encima de los tipos combinados definitivos de los derechos antidumping y los derechos compensatorios deben liberarse.

6.4. Garantía del cumplimiento de las medidas

- (165) Tras la comunicación provisional, el denunciante alegó que uno de los productores exportadores había comenzado a absorber los derechos provisionales impuestos negándose a aumentar sus precios. Esta alegación no puede verificarse en el marco de esta investigación. Si se presenta una petición antiabsorción aparte, podría iniciarse una reconsideración con arreglo al artículo 12, apartado 1, del Reglamento de base, si se presentan indicios razonables.
- (166) El Comité establecido de conformidad con el artículo 15, apartado 1, del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 no ha emitido ningún dictamen.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal), salvo los tubos de hierro de fundición maleable sin revestimiento interno y externo («tubos desnudos»), clasificados actualmente en los códigos NC ex 7303 00 10 y ex 7303 00 90 (códigos TARIC 7303 00 10 10 y 7303 00 90 10), originarios de la India.

2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco en frontera de la Unión, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

Empresa	Derecho antidumping definitivo	Código TARIC adicional
Electrosteel Castings Ltd	0 %	C055
Jindal Saw Limited	14,1 %	C054
Todas las demás empresas	14,1 %	C999

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

4. Salvo que se disponga otra cosa, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Se percibirán de manera definitiva los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido con arreglo al Reglamento de Ejecución (UE) 1559/2015. Los importes garantizados que sobrepasen los tipos combinados de los derechos antidumping indicados en el artículo 1, apartado 2, y los derechos compensatorios adoptados por el Reglamento de Ejecución (UE) 2016/387 ⁽¹⁶⁾ de la Comisión serán liberados.

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

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

Hecho en Bruselas, el 17 de marzo de 2016.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER

⁽¹⁶⁾ Véase la nota 5 a pie de página.