

**REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2017/422 DE LA COMISIÓN****de 9 de marzo de 2017**

**por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India tras una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea <sup>(1)</sup> («el Reglamento de base»), y en particular su artículo 11, apartado 2,

Considerando lo siguiente:

**A. PROCEDIMIENTO****1. Medidas en vigor**

- (1) A raíz de una investigación antidumping, el Consejo estableció, mediante el Reglamento (CE) n.º 1629/2004 <sup>(2)</sup>, un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India («el país afectado») y actualmente clasificados en los códigos NC ex 8545 11 00 (código TARIC 8545 11 00 10) y ex 8545 90 90 (código TARIC 8545 90 90 10).
- (2) A raíz de una investigación antisubvenciones, el Consejo también estableció, mediante el Reglamento (CE) n.º 1628/2004 <sup>(3)</sup>, derechos compensatorios definitivos sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India.
- (3) A raíz de una reconsideración provisional parcial *ex officio* de las medidas compensatorias, el Consejo, mediante el Reglamento (CE) n.º 1354/2008 <sup>(4)</sup>, modificó los Reglamentos (CE) n.º 1628/2004 y (CE) n.º 1629/2004.
- (4) A raíz de una reconsideración por expiración de las medidas antidumping de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1186/2010 del Consejo <sup>(5)</sup> prorrogó las medidas antidumping. A raíz de una reconsideración por expiración de las medidas compensatorias, el Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1185/2010 del Consejo <sup>(6)</sup> prorrogó las medidas compensatorias.
- (5) Las medidas antidumping adoptaron la forma de un derecho *ad valorem* del 9,4 % y el 0 % para las importaciones de determinados exportadores individuales, nombrados específicamente, con un tipo de derecho residual del 8,5 %.

**2. Solicitud de reconsideración por expiración**

- (6) A raíz de la publicación de un anuncio sobre la próxima expiración <sup>(7)</sup> de las medidas antidumping vigentes sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India, la Comisión ha recibido una solicitud de reconsideración de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 del Consejo <sup>(8)</sup>.

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

<sup>(2)</sup> Reglamento (CE) n.º 1629/2004 del Consejo, de 13 de septiembre de 2004, por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de ciertos sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO L 295 de 18.9.2004, p. 10).

<sup>(3)</sup> Reglamento (CE) n.º 1628/2004 del Consejo, de 13 de septiembre de 2004, por el que se impone un derecho compensatorio definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de ciertos sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO L 295 de 18.9.2004, p. 4).

<sup>(4)</sup> Reglamento (CE) n.º 1354/2008 del Consejo, de 18 de diciembre de 2008, que modifica el Reglamento (CE) n.º 1628/2004, por el que se impone un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de ciertos sistemas de electrodos de grafito originarios de la India, y el Reglamento (CE) n.º 1629/2004, por el que se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de ciertos sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO L 350 de 30.12.2008, p. 24).

<sup>(5)</sup> Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1186/2010 del Consejo, de 13 de diciembre de 2010, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India tras una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) n.º 1225/2009 (DO L 332 de 16.12.2010, p. 17).

<sup>(6)</sup> Reglamento de Ejecución (UE) n.º 1185/2010 del Consejo, de 13 de diciembre de 2010, por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India tras una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 18 del Reglamento (CE) n.º 597/2009 (DO L 332 de 16.12.2010, p. 1).

<sup>(7)</sup> DO C 82 de 10.3.2015, p. 5.

<sup>(8)</sup> 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 (DO L 343 de 22.12.2009, p. 51). Este Reglamento ha sido codificado por el Reglamento de base.

- (7) La solicitud fue presentada por SGL Carbon GmbH, TOKAI Erftcarbon GmbH y GrafTech Switzerland SA («los solicitantes»), que representan más del 25 % de la producción total de la Unión de determinados sistemas de electrodos de grafito.
- (8) La solicitud se basaba en que la expiración de las medidas probablemente acarrearía la continuación del dumping y la continuación o reaparición del perjuicio para la industria de la Unión.

### 3. Inicio

- (9) El 15 de diciembre de 2015, tras determinar que existían suficientes pruebas para iniciar una reconsideración por expiración, la Comisión, mediante la publicación de un anuncio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(1)</sup> («el anuncio de inicio»), anunció el inicio de una reconsideración por expiración, de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento (CE) n.º 1225/2009.

### 4. Investigación paralela

- (10) Mediante un anuncio publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* el 15 de diciembre de 2015 <sup>(2)</sup>, la Comisión anunció asimismo el inicio de una reconsideración por expiración, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento (CE) n.º 597/2009 del Consejo <sup>(3)</sup>, en relación con las medidas compensatorias definitivas vigentes aplicables a las importaciones en la Unión de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India.

### 5. Partes interesadas

- (11) En el anuncio de inicio, la Comisión invitó a las partes interesadas a que se pusieran en contacto con ella para participar en la investigación. Además, informó específicamente del inicio de la reconsideración por expiración al solicitante, a otros productores conocidos de la Unión, a productores exportadores, importadores y usuarios de la Unión notoriamente afectados y a las autoridades indias, y les invitó a participar.
- (12) Se dio a todas las partes interesadas la oportunidad de formular observaciones sobre el inicio de la reconsideración y de solicitar una audiencia con la Comisión y/o con el Consejero Auditor en litigios comerciales.

#### 5.1. Muestreo

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

##### a) Muestreo de productores de la Unión

- (14) En su anuncio de inicio, la Comisión declaró que había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión. Con arreglo al artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó la muestra sobre la base del mayor volumen representativo de ventas que pudiese investigarse razonablemente en el plazo disponible, teniendo en cuenta también la ubicación geográfica. Dicha muestra estaba formada por cuatro productores de la Unión. Los productores de la Unión incluidos en la muestra representaban más del 80 % de la producción total de la Unión, según la información recibida durante el ejercicio en curso. La Comisión invitó a las partes interesadas a que formularan observaciones sobre la muestra provisional. No se recibió ninguna observación en el plazo previsto y, por tanto, se confirmó la muestra. La muestra es representativa de la industria de la Unión.

##### b) Muestreo de los importadores

- (15) Para decidir si el muestreo era necesario y, en tal caso, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los importadores no vinculados que proporcionaran la información especificada en el anuncio de inicio.

<sup>(1)</sup> Anuncio de inicio de una reconsideración por expiración de las medidas antidumping aplicables a las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO C 415 de 15.12.2015, p. 33).

<sup>(2)</sup> Anuncio de inicio de una reconsideración por expiración de las medidas compensatorias aplicables a las importaciones de determinados sistemas de electrodos de grafito originarios de la India (DO C 415 de 15.12.2015, p. 25).

<sup>(3)</sup> Reglamento (CE) n.º 597/2009 del Consejo, de 11 de junio de 2009, sobre la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la Comunidad Europea (DO L 188 de 18.7.2009, p. 93). Este Reglamento ha sido codificado por el Reglamento (UE) 2016/1037 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 176 de 30.6.2016, p. 55).

- (16) Ningún importador proporcionó la información solicitada en el anuncio de inicio.

#### 5.2. Cuestionarios y visitas de inspección

- (17) La Comisión envió cuestionarios a todos los productores de la Unión incluidos en la muestra, a dos productores exportadores indios y a los cincuenta y tres usuarios que se dieron a conocer tras el inicio.
- (18) Se recibieron respuestas al cuestionario de los cuatros productores de la Unión incluidos en la muestra, de un productor exportador indio y de ocho usuarios del producto objeto de reconsideración. Graphite India Limited («GIL»), el segundo productor exportador que cooperó en la investigación inicial, no respondió al cuestionario en la presente reconsideración.
- (19) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar la probabilidad de continuación o reaparición del dumping y el consiguiente perjuicio, así como para determinar el interés de la Unión. Se realizaron visitas de inspección con arreglo al artículo 16 del Reglamento de base en las instalaciones de las empresas siguientes:

a) Productores de la Unión:

- Graftech France S.N.C. Calais, Francia
- Graftech Ibérica SL, Navarra, España
- SGL Carbon SA, Wiesbaden, Alemania
- Tokai Erftcarbon GmbH, Grevenbroich, Alemania

b) Productor exportador de la India

- HEG Limited, Bhopal («HEG»).

### 6. Período de investigación de la reconsideración y período considerado

- (20) La investigación sobre la probabilidad de continuación o reaparición del dumping abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 2014 y el 30 de septiembre de 2015 («el período de investigación de la reconsideración» o «PIR»). El análisis de las tendencias pertinentes para evaluar la probabilidad de continuación o reaparición del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2012 y el final del período de investigación de la reconsideración («el período considerado»).

## B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

### 1. Producto afectado

- (21) El producto afectado consiste en electrodos de grafito de un tipo utilizado para hornos eléctricos, con una densidad aparente igual o superior a 1,65 g/cm<sup>3</sup> y una resistencia eléctrica igual o inferior a 6,0 μ.Ω.m, y conectores utilizados para tales electrodos, importados juntos o por separado, originarios de la India («el producto objeto de reconsideración» o «SEG»), clasificados actualmente con los códigos NC ex 8545 11 00 (código TARIC 8545 11 00 10) y ex 8545 90 90 (código TARIC 8545 90 90 10).

### 2. Producto similar

- (22) La investigación puso de manifiesto que los productos siguientes presentan las mismas características físicas y técnicas básicas y se destinan a los mismos usos básicos:
- el producto objeto de reconsideración
  - el producto producido y vendido en la Unión por la industria de la Unión.

- (23) La Comisión concluyó que estos productos son similares en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

### C. PROBABILIDAD DE CONTINUACIÓN O REPARICIÓN DEL DUMPING

#### 1. Observaciones preliminares

- (24) De conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, se examinó si la expiración de las medidas vigentes podría conducir a una continuación o reaparición del dumping.
- (25) Como se menciona en el considerando 18, solo un productor exportador indio cooperó en la presente investigación. Esta empresa representaba más del 95 % de todas las importaciones indias de SEG en la Unión durante el PIR. En consecuencia, la Comisión consideró que disponía de suficiente información para evaluar el precio de exportación y el margen de dumping durante el PIR.
- (26) No obstante, este productor exportador representaba únicamente el 50 % de la capacidad de producción total y solo entre el 40 % y el 50 % de la producción total de SEG de la India durante el PIR. Además, sus exportaciones a otros terceros países solo representaban entre el 43 % y el 52 % del total de las exportaciones de la India a otros terceros países durante el PIR (la parte que corresponde exactamente al único productor exportador indio que cooperó en la producción total y las exportaciones totales de la India no puede revelarse por motivos de confidencialidad). Por tanto, y ante la falta de cooperación del otro productor indio de SEG, la Comisión consideró que no disponía de información suficiente para examinar la probabilidad de continuación o reaparición del dumping y del perjuicio, y que era necesario utilizar los datos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base a fin de valorar la evolución de las importaciones en caso de derogación de las medidas.
- (27) Se informó debidamente a las autoridades indias de que, debido a la escasa cooperación de los productores exportadores indios, la Comisión podría aplicar el artículo 18 del Reglamento de base. No se recibió ningún comentario a este respecto.
- (28) Así pues, las conclusiones expuestas en la sección 3 se basaron en los hechos disponibles. A tal efecto, se utilizaron la información facilitada por el productor exportador que cooperó, la solicitud de reconsideración por expiración, las estadísticas de Eurostat, los datos recabados por los Estados miembros de conformidad con el artículo 14, apartado 6, del Reglamento de base («la base de datos del artículo 14, apartado 6») y la información disponible públicamente.

#### 2. Dumping en la Unión durante el período de investigación de la reconsideración

##### 2.1. Valor normal

- (29) La Comisión examinó, en primer lugar, si el volumen total de ventas en el mercado nacional del único productor exportador que cooperó era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado nacional son representativas si el volumen total de dichas ventas del producto similar a clientes independientes en el mercado nacional por cada productor exportador representa al menos un 5 % del volumen total de sus ventas de exportación del producto objeto de reconsideración a la Unión durante el PIR. Teniendo en cuenta ese criterio, puede afirmarse que las ventas totales del producto similar realizadas por el único productor exportador que cooperó en el mercado nacional eran representativas.
- (30) La Comisión identificó posteriormente los tipos de productos vendidos en el mercado nacional que eran idénticos o comparables a los tipos que el productor exportador con ventas representativas en su mercado nacional vendía para su exportación a la Unión. Los elementos considerados en la definición de los tipos de producto de SEG fueron: primero, si se vendían con o sin elemento conector; segundo, su diámetro; y tercero, su longitud.
- (31) El productor exportador que cooperó alegó que el hecho de que los SEG se fabricasen a partir de diferentes calidades de coque de tipo aguja (materia prima básica) debería tenerse en cuenta a la hora de determinar tipos de SEG que fuesen idénticos o directamente comparables. En efecto, la investigación confirmó que, en el proceso de fabricación, la empresa había utilizado dos tipos diferentes de coque de tipo aguja: coque de tipo aguja importado, de calidad superior, y coque de tipo aguja normal obtenido en el mercado indio. También se confirmó que el tipo de coque utilizado determina el coste de fabricación y el precio del producto final.

- (32) Por consiguiente, para garantizar una comparación equitativa, la Comisión desglosó cada uno de los tipos de producto en productos de rango inferior y productos de rango superior a efectos del cálculo del dumping.
- (33) La Comisión examinó a continuación si eran representativas las ventas de cada tipo de producto idéntico o similar a un tipo de producto vendido para la exportación a la Unión Europea que el único productor exportador que cooperó realizó en su mercado nacional, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas de un tipo de producto en el mercado nacional son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el PIR representa como mínimo un 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable. La Comisión comprobó que dichos tipos de producto eran representativos.
- (34) A continuación, la Comisión determinó la proporción de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado nacional durante el PIR, a fin de decidir si debía utilizar los precios reales de las ventas nacionales para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (35) El valor normal se basa en el precio real en el mercado nacional por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, siempre que:
- el volumen de ventas del tipo de producto en el mercado nacional, vendido a un precio de venta neto igual o superior al coste de producción calculado, represente más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo de producto; y que
  - el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto sea igual o superior al coste unitario de producción.
- (36) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto en el mercado nacional durante el PIR.
- (37) El valor normal es el precio real en el mercado interno por tipo de producto únicamente de las ventas rentables de los tipos de productos en dicho mercado durante el PIR, siempre que:
- el volumen de ventas rentables del tipo de producto represente un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo; o que
  - el precio medio ponderado de este tipo de producto sea inferior al coste unitario de producción.
- (38) Cuando un tipo de producto del producto similar no tenía ventas en el curso de operaciones comerciales normales o dichas ventas eran insuficientes, la Comisión calculaba el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (39) Para estos tipos de producto el valor normal se calculaba sumando al coste medio de producción del producto similar del único productor exportador que cooperó durante el PIR los siguientes elementos:
- la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos contraídos por el único productor exportador que cooperó en las ventas nacionales del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el PIR; y
  - la media ponderada del beneficio que obtuvo el único productor exportador que cooperó con las ventas nacionales del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el PIR.
- (40) En el caso de los tipos de productos que no se habían vendido en absoluto en el mercado nacional, se sumaron los gastos medios ponderados de venta, generales y administrativos, y el beneficio medio ponderado de todas las operaciones comerciales normales en dicho mercado.

## 2.2. Precio de exportación

- (41) El único productor exportador que cooperó exportó a la Unión directamente a clientes independientes. Por lo tanto, el precio de exportación fue el precio realmente pagado o pagadero por el producto afectado cuando se vendía para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (42) Durante la inspección *in situ* se detectó una serie de errores en los precios de exportación comunicados por el exportador que cooperó. Dichos errores se corrigieron y se informó de ello debidamente al productor exportador.

### 2.3. Comparación

- (43) La Comisión comparó el valor normal y el precio de exportación calculado como se explica anteriormente basándose en las cantidades franco fábrica.
- (44) En los casos justificados por la necesidad de garantizar una comparación equitativa, la Comisión ajustó el valor normal y/o el precio de exportación para tener en cuenta las diferencias que afectaban a los precios y a su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Cuando procedía estaba justificado, se realizaron ajustes para tener en cuenta los costes transporte, seguro, carga y descarga, costes accesorios y de embalaje, costes de créditos, gastos bancarios y derechos compensatorios abonados por el productor exportador que cooperó.
- (45) El único productor exportador que cooperó solicitó un ajuste por el pago de gravámenes a la importación de materias primas con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base, alegando que los gravámenes a la importación repercutían en los SEG fabricados para su consumo en la India pero que eran reembolsados con arreglo al sistema de devolución de derechos («DDS») cuando el producto se vendía para su exportación a la Unión. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que no había ninguna relación directa entre los importes del DDS recibidos por la exportación de los SEG y los derechos realmente abonados por las materias primas importadas que se incorporaron. Por lo tanto, se considera que el productor exportador no consiguió demostrar que en los precios en el mercado nacional estaban incluidos los impuestos de las ventas de exportación reembolsados. Esto también se confirmó en los considerandos 38 a 42 de la investigación antisubvenciones paralela, donde quedó establecido que el DDS constituye una subvención en forma de contribución financiera realizada por el Gobierno de la India y que no puede considerarse un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución. Por lo tanto, se desestima la solicitud de ajuste.
- (46) Además, el productor exportador indio que cooperó solicitó un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base, alegando que los gravámenes a la importación estaban presuntamente soportados por el producto similar cuando estaba destinado al consumo en la India, pero que, debido al sistema de autorización previa («AAS»), no se percibían cuando el producto se vendía para su exportación a la Unión. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que no existía sistema alguno que permitiese comprobar que las materias primas importadas exentas de derechos con arreglo al AAS se habían incorporado exclusivamente a los SEG exportados. Por lo tanto, la Comisión considera que el productor exportador no consiguió demostrar que en los precios en el mercado nacional estaban incluidos los impuestos de las ventas de exportación no abonados. Esto también se confirmó en los considerandos 59 a 62 de la investigación antisubvenciones paralela, donde quedó establecido que el AAS constituye una subvención en forma de contribución financiera realizada por el Gobierno de la India y que no puede considerarse un sistema admisible de devolución de derechos o de devolución en casos de sustitución. Por lo tanto, se desestima esta solicitud de ajuste.

### 2.4. Margen de dumping

- (47) Con arreglo a lo dispuesto en el artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base, el valor normal medio ponderado por tipo se comparó con el precio de exportación medio ponderado del correspondiente tipo del producto objeto de reconsideración. Tomando como base esta metodología, el margen de dumping establecido para el productor exportador que cooperó se eleva al 29,8 % durante el PIR.
- (48) Durante la inspección *in situ* en las instalaciones del único productor exportador que cooperó en la India, la empresa solicitó que se tuviese en consideración el nivel presuntamente significativo de fluctuación de precios de la principal materia prima (coque de aguja) durante el PIR y que la Comisión calculase un margen de dumping trimestral a estos fines. Quedaría así de manifiesto que no había habido dumping durante el PIR. Con este fin, al final de la inspección *in situ* la empresa facilitó las cifras del coste de producción («CdP») trimestral.
- (49) Esta alegación no se presentó en una fase temprana del procedimiento ni en la respuesta al cuestionario, por lo que la Comisión no pudo comprobarla como es debido ni establecer si los datos facilitados estaban completos y eran exactos.
- (50) En cualquier caso, sobre la base de los datos facilitados durante la inspección *in situ*, se puso de manifiesto que el CdP unitario por tipo de producto había registrado durante el PIR una tendencia a la baja de trimestre en trimestre en el caso de algunos tipos de productos, pero no en todos. En el caso de varios números de control del producto («NCP»), el CdP unitario había aumentado en el último trimestre. El precio de exportación unitario experimentó una tendencia descendente similar con excepción del último trimestre, en que los precios de exportación aumentaron excepto en el caso de dos tipos de productos. En cada uno de los trimestres del PIR, la empresa exportó volúmenes considerables repartidos entre los distintos trimestres como muestra el cuadro que figura a continuación (el volumen exacto no se puede divulgar por motivos de confidencialidad). Además, no todos los tipos de productos se vendieron en todos los trimestres: de los veintitrés tipos de productos vendidos por el productor exportador que cooperó en el mercado de la Unión, solo seis se vendieron en cada todos los trimestres.

- (51) Los márgenes de dumping así calculados para cada trimestre con arreglo a la metodología expuesta en los considerandos 29 a 47 puso de manifiesto un dumping considerable en cada uno de los trimestres del PIR.

Cuadro 1

PIR	Margen de dumping (%)	Volumen de exportación (toneladas)
octubre de 2014 — diciembre de 2014	23,1	[1 500 — 1 700]
enero de 2015 — marzo de 2015	32,3	[1 900 — 2 100]
abril de 2015 — junio de 2015	15,4	[1 500 — 1 700]
julio de 2015 — septiembre de 2015	6,4	[1 100 — 1 400]

- (52) Por lo tanto, era incorrecta la alegación del productor exportador que cooperó de que, si se calculase su margen de dumping para cada trimestre, el resultado sería que no había habido dumping. Los márgenes de dumping fueron considerablemente elevados en todos los trimestres y, de la misma manera, el margen medio de dumping durante el PIR, calculado sobre la base de dichos márgenes trimestrales, seguía estando en un nivel significativo y, más concretamente, del 19,3 %.
- (53) Aunque es verdad que los márgenes de dumping de los distintos trimestres, calculados con arreglo a los tipos de producto, mostraban una tendencia fluctuante (al alza entre el trimestre de octubre de 2014 — diciembre de 2014 y el trimestre de enero de 2015 — marzo de 2015; a la baja entre el trimestre de enero de 2015 — marzo 2015 y el final del PIR), la reducción gradual del CdP durante el PIR no tuvo el efecto alegado. De hecho, nótese que la disminución del margen de dumping también se debió en parte al aumento del precio de exportación. Se recuerda que la solicitud del productor exportador que cooperó de que se calculase un margen de dumping trimestral se basaba únicamente en las fluctuaciones del precio de las materias primas. Por lo tanto, la Comisión llegó a la conclusión de que la información facilitada no ponía en tela de juicio las conclusiones sobre el dumping durante el PIR ni, por consiguiente, las conclusiones sobre la continuación del dumping expuestas en los considerandos 57 a 87.
- (54) Tras la divulgación de la información, el único productor exportador indio que cooperó arguyó que, en el cálculo de la rentabilidad utilizado para calcular el valor normal, la Comisión debería distinguir entre los productos fabricados a partir de coque nacional, por un lado, y los productos fabricados a partir de coque de aguja importado, por el otro. La razón radicaba en la diferencia de uso entre estos productos. Además, alegó que en el mercado de la Unión solo se vendían los productos fabricados a partir de coque de aguja importado, que se utilizan en los hornos de arco eléctricos de alta potencia, y que, por lo tanto, la rentabilidad utilizada para calcular el valor normal debería calcularse basándose únicamente en estos tipos de productos. Durante la audiencia que tuvo lugar con la Comisión a raíz de la divulgación de la información, HEG añadió que, basándose en estas alegaciones, para calcular el valor normal la Comisión no debería utilizar un tipo medio ponderado de rentabilidad calculado sobre la base de todas las ventas realizadas en el mercado nacional. HEG argumentó que la Comisión debería calcular dos tipos de rentabilidad distintos según el origen del coque y aplicarlos en consecuencia a la hora de calcular el valor normal.
- (55) En la respuesta al cuestionario, HEG especificó, en cada tipo de producto, el origen de las materias primas y el rendimiento de los SEG. Sin embargo, si solo se tienen en cuenta estos dos elementos, la comparación entre los tipos de productos vendidos en el mercado de la Unión y los vendidos en el mercado indio pone de manifiesto que, durante el período de investigación de la reconsideración, HEG vendía los mismos tipos de productos en ambos mercados. Por lo tanto, la primera parte de la alegación es objetivamente incorrecta.
- (56) Además, como queda expuesto en los considerandos 39 y 40, para calcular el valor normal, la Comisión utilizó el beneficio medio ponderado de todas las ventas en el mercado nacional del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación de la reconsideración, con arreglo al artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base. No obstante, si se utilizasen los tipos de beneficio individuales de cada tipo de producto que presentó la empresa durante la audiencia mencionada en el considerando 54, el margen de dumping que figura en el considerando 47 solo disminuiría en 3,2 puntos porcentuales para situarse en el 26,7 %. Por lo tanto, dicha disminución no tendría una repercusión sustancial en las conclusiones de la Comisión sobre el dumping del período de investigación de la reconsideración ni, por consiguiente, en las conclusiones sobre la continuación del dumping que figuran en los considerandos 57 a 87.

### 3. Evolución de las importaciones en caso de derogación de las medidas

- (57) Además de constatar la existencia de considerable dumping durante el PIR, la Comisión analizó si existía la probabilidad de continuación del dumping en caso de que las medidas dejaran de tener efecto. Se analizaron los elementos siguientes: la capacidad de producción y la capacidad disponible en la India, las exportaciones de la India a otros terceros países y el atractivo del mercado de la Unión.
- (58) Como se menciona en el considerando 25, solo cooperó un productor exportador de la India, lo que representa únicamente la mitad de la capacidad de producción total de la India. De ahí que las conclusiones presentadas en las siguientes secciones se basen en los hechos disponibles de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. A este respecto, la Comisión utilizó la información facilitada por el productor exportador que cooperó, la solicitud de reconsideración por expiración, la base de datos de las Naciones Unidas, información facilitada por el Gobierno de la India («GdI») en la investigación antisubvenciones paralela mencionada en el considerando 10 y la información disponible públicamente.

#### 3.1. Capacidad de producción y capacidad disponible

- (59) Sobre la base de la información financiera pública y los datos contrastados del productor exportador que cooperó <sup>(1)</sup>, <sup>(2)</sup>, los dos productores indios aumentaron en un 27 % su capacidad de producción tras la anterior reconsideración por expiración mencionada en el considerando 4. Al final del PIR, la capacidad de producción total de la India se elevaba a 160 000 toneladas al año, divididas a partes iguales entre los dos productores <sup>(3)</sup>. Además, en la investigación se averiguó que los productores exportadores indios probablemente seguirían aumentando su capacidad si aumentase la demanda <sup>(4)</sup>.
- (60) Durante el PIR, el volumen de producción de los dos productores indios osciló entre 110 000 y 120 000 toneladas. Teniendo en cuenta todo lo anterior, se estimó que la capacidad disponible total india oscilaría entre 40 000 y 50 000 toneladas, lo que representaría entre un 29 % y un 36 % del consumo de la Unión durante el PIR.
- (61) El aumento de capacidad se produjo al mismo tiempo que un descenso del consumo de SEG en la India y en todo el mundo. Los SEG se utilizan principalmente en la siderurgia eléctrica y, más concretamente, en las acerías para fundir chatarra de acero. Por lo tanto, la evolución del consumo de SEG está en correlación con la evolución de la producción de acero eléctrico, que sigue una tendencia similar. En la investigación se puso de manifiesto que la producción de acero eléctrico en la India y en todo el mundo había disminuido entre 2012 y el PIR <sup>(5)</sup>, mientras que la capacidad de producción de SEG de la India había aumentado.
- (62) A finales de noviembre de 2014, las autoridades indias impusieron medidas antidumping sobre las importaciones de SEG procedentes de China <sup>(6)</sup>. Se espera que los productores indios aumenten su cuota de mercado en el mercado nacional.

#### 3.2. Exportaciones a terceros países

- (63) Tomando como base los estados financieros públicos, se constató que los dos productores exportadores indios estaban orientados hacia la exportación <sup>(7)</sup> <sup>(8)</sup>, ya que durante el PIR exportaron aproximadamente un 60 % de su producción total.
- (64) La Unión siguió siendo un lugar de destino de importancia para HEG, el productor exportador que cooperó, a pesar de las medidas en vigor. Durante el PIR, las exportaciones de HEG representaron entre el 10 % y el 17 % del valor de sus ventas totales y entre el 10 % y el 20 % del volumen. Durante el PIR, GIL, la empresa india que no cooperó, exportó volúmenes muy bajos a la Unión. Sin embargo, estas cifras deben considerarse teniendo en cuenta los derechos antidumping y compensatorios aplicables a GIL (15,7 % en total) en comparación con los aplicables a HEG (7 % en total).

<sup>(1)</sup> [http://www.google.be/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKewiq6H2u9\\_QAhWEzRoKHYUwBVEQFggfMAA&url=http%3A%2F%2Fheg ltd.com%2Fwebmaster%2FDownloadFile.aspx%3Fd%3D.%2Fuploads%2FFinance%2F70Results\\_Release.pdf&usq=AFQjCNGMpUymLm4BNOjIMmOLLdgwSGgcDw](http://www.google.be/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKewiq6H2u9_QAhWEzRoKHYUwBVEQFggfMAA&url=http%3A%2F%2Fheg ltd.com%2Fwebmaster%2FDownloadFile.aspx%3Fd%3D.%2Fuploads%2FFinance%2F70Results_Release.pdf&usq=AFQjCNGMpUymLm4BNOjIMmOLLdgwSGgcDw)

<sup>(2)</sup> [http://content.icidirect.com/mailimages/IDirect\\_GraphiteIndia\\_Q1FY16.pdf](http://content.icidirect.com/mailimages/IDirect_GraphiteIndia_Q1FY16.pdf)

<sup>(3)</sup> <http://heg ltd.com/> y <http://www.graphiteindia.com/>

<sup>(4)</sup> <http://heg ltd.com/WEBMASTER/DownloadFile.aspx?D=../Uploads/Newsletter/News9.pdf>

<sup>(5)</sup> <https://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>

<sup>(6)</sup> [http://www.dgtr.gov.in/sites/default/files/adfin\\_Graphite\\_Electrodes\\_diameters\\_ChinaPR.pdf](http://www.dgtr.gov.in/sites/default/files/adfin_Graphite_Electrodes_diameters_ChinaPR.pdf)

<sup>(7)</sup> [http://heg ltd.com/pdf/HEGLtd\\_Q1\\_FY\\_16\\_Investors\\_Presentation.pdf](http://heg ltd.com/pdf/HEGLtd_Q1_FY_16_Investors_Presentation.pdf)

<sup>(8)</sup> [http://www.graphiteindia.com/View/investor\\_relation.aspx](http://www.graphiteindia.com/View/investor_relation.aspx) (véase GIL Q3 FY2015 Earnings Presentation.pdf, p. 14).

- (65) Para establecer los volúmenes de exportación de la India a los mercados de otros terceros países se utilizó la base de datos de las Naciones Unidas, ya que no se disponía de fuentes más fiables. Según esta base de datos, entre 2012 y 2013 las exportaciones a otros terceros países aumentaron un 43 %, para luego disminuir un 38 % en 2014 y 2015 en comparación con 2013. Entre 2012 y el PIR, el volumen global de exportación disminuyó (un 10 %). Los principales destinos de las exportaciones indias en 2015 fueron los Estados Unidos, Arabia Saudí, Irán, Turquía y los Emiratos Árabes Unidos, la República de Corea y Egipto. Entre 2012 y 2015, aumentaron las exportaciones indias a algunos de estos destinos (por ejemplo, Arabia Saudí, los Emiratos Árabes Unidos y los Estados Unidos), mientras que disminuyeron las destinadas a otros países (Irán, Turquía, República de Corea y Egipto), con un descenso del 9 % en su conjunto.
- (66) Aunque en 2012 Rusia fue el tercer mercado de exportación de los productores indios en términos de volumen, cuando Rusia impuso un derecho *ad valorem* sobre las importaciones de SEG procedentes de la India, derecho que oscilaba entre un 16,04 % y un 32,83 % en diciembre de 2012 <sup>(1)</sup>, las exportaciones de la India a Rusia pasaron de 4 415 toneladas a 638 toneladas en 2015, lo que supone un descenso del 86 %.
- (67) Fue posible contrastar la información sobre volúmenes de exportación contenida en la base de datos de las Naciones Unidas con la información facilitada por el GdI en la investigación antisubvenciones paralela, es decir, las estadísticas de exportación de la Dirección General de Inteligencia Comercial y Estadísticas (*Directorate General of Commercial Intelligence and Statistics*, «DG CIS»), que presentaba tendencias similares a las observadas en la base de datos de las Naciones Unidas.
- (68) Además, los volúmenes de exportación a otros terceros países de HEG, el productor exportador que cooperó, también siguieron tendencias similares, es decir: los volúmenes de exportación a otros terceros países aumentaron de 2012 a 2013 y disminuyeron de 2014 hasta el PIR, mientras que la tendencia global durante el período considerado fue a la baja. Cabe señalar que, a pesar de esta disminución de los volúmenes de exportación, el nivel global siguió siendo considerable durante el PIR y se situó entre 20 000 toneladas y 30 000 toneladas.
- (69) Respecto a los niveles de los precios de exportación, la investigación, basada en la base de datos de las Naciones Unidas, puso de manifiesto que los precios de exportación indios a determinados países (por ejemplo, los Estados Unidos y la República de Corea), que, por término medio, solían ser más bajos que los precios de la UE entre 2012 y 2014, habían aumentado en 2015 para situarse aproximadamente en el mismo nivel que los precios de la UE. Además, los precios de exportación indios a otros países (por ejemplo, Arabia Saudí), que entre 2012 y 2014 eran más bajos que los precios de la UE, habían aumentado en 2015 a un nivel más elevado que los precios de la UE. A esto se añade que los precios de las exportaciones indias a determinados países (por ejemplo, Turquía) siguieron siendo más bajos que los precios de la UE durante todo el período considerado. Cabe señalar, no obstante, que en esta base de datos no se distingue entre diferentes tipos de productos y que, por lo tanto, la fiabilidad que pueda tener una comparación de precios realizada con los datos de esta base es limitada.
- (70) El análisis de la información sobre los precios de exportación a otros terceros países del productor exportador que cooperó muestra que, durante 2012 y 2014 los precios medios en el mercado de la Unión fueron más elevados que los precios medios de HEG en los mercados de otros terceros países (tras ajustar los datos tomando como base el año natural, ya que estaban basados en el ejercicio presupuestario), mientras que durante el PIR los precios medios en el mercado de la Unión fueron más bajos que los precios medios de HEG en los mercados de otros terceros países.
- (71) No se dispuso de otros datos que permitiesen establecer con precisión los niveles de precios aplicados por los productores exportadores indios en los mercados de otros terceros países.

### 3.3. Atractivo del mercado de la Unión

- (72) El atractivo del mercado de la Unión quedó demostrado por el hecho de que, a pesar de los derechos antidumping y compensatorios vigentes, los SEG indios siguieron llegando al mercado de la Unión. Durante el período considerado, la India siguió ocupando el segundo puesto entre los países que más exportaban a la Unión después de la República Popular China («China»). A pesar del descenso registrado entre 2012 y el PIR, las exportaciones a la Unión de la India mantuvieron unos volúmenes y unas cuotas de mercado considerables, como se explica a continuación en el considerando 100.
- (73) La posible evolución de las ventas de exportación a la Unión en caso de que las medidas dejaran de tener efecto debe considerarse en el contexto de una disminución global del consumo de SEG en la India y en todo el mundo, junto con la capacidad disponible en la India. Lo más probable es que aumentase la presión que pesa sobre los productores exportadores indios para explorar nuevos mercados de exportación, especialmente si se considera su

<sup>(1)</sup> [http://www.eurasiancommission.org/\\_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3805&print=1](http://www.eurasiancommission.org/_layouts/Lanit.EEC.Desicions/Download.aspx?IsDlg=0&ID=3805&print=1)

modelo empresarial, orientado a la exportación. Por lo tanto, si se derogasen las medidas y, en consecuencia, el acceso al mercado de la Unión estuviese exento de derechos antidumping y compensatorios, es ciertamente muy probable que gran parte de la capacidad disponible se utilizase para exportar al mercado de la Unión. Especialmente, teniendo en cuenta que en la investigación se puso de manifiesto que, aunque las exportaciones indias habían aumentado en 2015 en algunos mercados de exportación (por ejemplo, Arabia Saudí, los Emiratos Árabes Unidos y los Estados Unidos), el total de las exportaciones de la India a los mercados de otros terceros países registraron una tendencia descendente. Esto indica que en determinados terceros países parece haber una capacidad limitada para absorber más cantidades de exportaciones.

- (74) Además, como se menciona en el considerando 66, Rusia ha impuesto derechos antidumping sobre las importaciones de SEG procedentes de la India. Así pues, el acceso de los productores exportadores indios a este mercado es limitado y es imposible aumentar o redirigir sus volúmenes de exportación a Rusia, como quedó reflejado en el descenso de las exportaciones con destino a este país que tuvo lugar a partir de 2012.
- (75) Teniendo en cuenta todo esto, si las medidas dejaran de tener efecto, es probable que los productores exportadores indios sigan exportando cantidades significativas a la Unión e incluso que aumenten sus volúmenes de exportación actuales, vista su considerable capacidad disponible. En efecto, es probable que esto sea así en el caso del productor exportador que cooperó, que se vería incentivado para aumentar aún más su presencia, ya considerable, en el mercado de la Unión, y aún más en el caso del productor exportador que no cooperó, cuyos niveles de derechos son más elevados que los del productor exportador que cooperó y que prácticamente había dejado de exportar al mercado de la Unión.

#### 3.4. Conclusión sobre la probabilidad de continuación del dumping

- (76) El anterior análisis pone de manifiesto que i) las importaciones indias siguieron llegando al mercado de la Unión a precios objeto de un elevado dumping y en cantidades significativas; ii) los dos productores indios están orientados a la exportación y tienen capacidad disponible, que podrían usar para aumentar los volúmenes de exportación a la Unión a precios objeto de dumping; iii) el consumo mundial registra una tendencia a la baja, con lo que se reducen las posibilidades de exportar a determinados mercados de otros terceros países; iv) la existencia de medidas antidumping en Rusia contra los SEG indios limita las posibilidades de exportación de que disponen los productores exportadores indios.
- (77) A la luz de todo lo anterior, se llegó a la conclusión de que es probable que continúe el dumping si se derogan las medidas.
- (78) Tras la divulgación de la información, HEG, el único productor exportador indio que cooperó, alegó que la Comisión no había considerado los hechos correspondientes al periodo posterior al PIR en su evaluación de la probabilidad de la continuación del dumping. A este respecto, el productor exportador indio que cooperó alegó que, al aplicar al artículo 18 del Reglamento de base, la Comisión no había tenido en cuenta el hecho de que GIL, el otro productor indio de SEG, había invertido en una instalación de fabricación en la Unión, a saber: Graphite Cova GmbH («GIL Cova»). HEG argumentó asimismo que GIL tenía un contrato estratégico a largo plazo para vender electrodos verdes cocidos (un producto semiacabado) a sus instalaciones de grafitización de GIL Cova. HEG también alegó que, debido a la inversión estratégica de GIL, la conclusión de la Comisión de que aumentarían las exportaciones procedentes de la India en la Unión era incorrecta y que la conclusión de que los dos productores indios tienen capacidad disponible para exportaciones está basada en meras suposiciones. HEG arguyó también que la expiración de las medidas no aumentaría el volumen de las importaciones en la Unión basándose en la tendencia descendente de las exportaciones procedentes de la India en la Unión (incluidas las exportaciones de HEG en la Unión) después del PIR.
- (79) Además, HEG alegó que sus planes para aumentar la capacidad de producción reposaban únicamente en las perspectivas de su presidente teniendo en cuenta la favorable situación económica de 2010. En consecuencia, en el informe anual de HEG sobre el ejercicio financiero que acabó el 31 de marzo de 2016, ya no había nuevas propuestas del consejo de administración para aumentar las capacidades.
- (80) En relación con la comparación de precios llevada a cabo por la Comisión en los considerandos 69 y 70 respecto de las exportaciones a los mercados de otros terceros países, HEG presentó un análisis de sus precios medios cif/cfr en otros cuatro terceros países en comparación con sus precios medios cif en la Unión y llegó a la conclusión de que, en general, aquellos eran más elevados que estos. Por eso, HEG alegó que el mercado de la Unión sería menos atractivo, en comparación con los otros, porque sus niveles de precios eran más bajos.
- (81) En cuanto a la alegación de HEG sobre la inversión de GIL en GIL Cova durante el período considerado GIL exportó un volumen muy bajo al mercado de la Unión. Sin embargo, se considera que esto no solo se debe a la inversión de GIL en GIL Cova, sino principalmente al elevado nivel de los derechos antidumping y compensatorios que se aplicaban a las exportaciones de GIL India a la Unión (15,7 % en total). Por lo tanto, en la hipótesis de que se derogasen las medidas antidumping y/o compensatorias, es probable que GIL reanudase sus exportaciones a la Unión a pesar de la inversión que ha hecho en GIL Cova, teniendo en cuenta también su capacidad disponible y el atractivo del mercado de la Unión descrito anteriormente en los considerandos 72 a 75.

- (82) Por lo que se refiere a la alegación de HEG en relación con la tendencia de las exportaciones tras el PIR, cabe destacar que dichas exportaciones se hicieron cuando estaban en vigor las medidas antidumping y compensatorias. Por lo tanto, aunque el volumen de las exportaciones de HEG después del PIR mostrase una tendencia a la baja, es probable que las exportaciones de HEG a la Unión aumentasen si se derogasen las medidas antidumping y compensatorias, habida cuenta de que, a pesar de las medidas vigentes, HEG ha seguido exportando al mercado de la Unión a precios objeto de un considerable dumping, de que su modelo de negocio está orientado hacia la exportación y de su capacidad disponible, cuyo aumento no está excluido en el caso de que en el futuro subiese la demanda de sus productos, como se expone en los considerandos 59 a 75.
- (83) Por otro lado, respecto a la intención de HEG de aumentar su capacidad, cabe destacar que, durante la visita de inspección *in situ* en 2016, HEG mostró al equipo encargado del asunto un cortometraje con una presentación general del grupo de HEG. Uno de los elementos presentados en este cortometraje fueron los futuros planes de la empresa para ampliar su capacidad de producción. Más aún, los representantes de la empresa explicaron durante la inspección *in situ* que, en ese momento, dichos planes estaban en suspenso porque la empresa no utilizaba plenamente su capacidad y por la disminución de la demanda mundial. Por lo tanto, en el caso de que se derogasen las medidas antidumping y compensatorias, es probable que aumentase la demanda de SEG indios en el mercado de la Unión y de que, en consecuencia HEG tuviese un incentivo para aumentar su capacidad con el fin de responder a la demanda.
- (84) Respecto de la alegación de HEG en relación con las diferencias de precio entre el mercado de la Unión y los mercados de otros terceros países, cabe destacar que la comparación llevada a cabo por la Comisión en los considerandos 69 y 70 está hecha entre los precios medios de los productores exportadores indios a los mercados de otros terceros países y los precios medios de los productores de la Unión en el mercado de la Unión, no los precios medios de los productores indios en el mercado de la Unión. Recuérdese que el precio medio de HEG en el mercado de la Unión es objeto de dumping a un nivel considerable, que subcotiza el precio medio de los productores de la Unión y, por lo tanto, no es adecuado para la comparación que nos ocupa.
- (85) En vista de lo expuesto, se rechazan las alegaciones de HEG.
- (86) Otra de las partes interesadas alegó que, debido al más bajo consumo de energía, que es un factor principal de los costes, y a los bajos costes laborales, los productores indios tienen claras ventajas comparativas en términos de relación coste-eficacia. Nótese, sin embargo, que en la investigación se puso de manifiesto que el principal factor del coste en el proceso de fabricación de SEG en la India es, en realidad, el coque y no la energía o los costes laborales. En cualquier caso, incluso aunque los productores indios tuvieran una ventaja comparativa, esta repercutiría de manera similar en el precio de exportación y en el valor normal, por lo que no tendría efecto en el margen de dumping. Esta alegación es objetivamente incorrecta y, por lo tanto, se rechazó.
- (87) Por lo tanto, se confirma la conclusión de la Comisión, según la cual es probable que continúe el dumping si se derogan las medidas.

#### D. PROBABILIDAD DE CONTINUACIÓN O REPARACIÓN DEL PERJUICIO

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

- (88) Durante el período de investigación de la reconsideración, ocho productores (dos empresas individuales y dos grupos) fabricaron el producto similar. Estos productores constituyen la «industria de la Unión» a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

##### 2. Observaciones preliminares

- (89) Como se menciona en el considerando 61, la situación de la industria de los SEG está estrechamente relacionada con la de la siderurgia eléctrica, donde los SEG se usan en los hornos de acero eléctrico para fundir chatarra de acero. En este contexto, durante el período considerado predominaron condiciones de mercado negativas en la siderurgia eléctrica, con un descenso del consumo que también se reflejó en el consumo de SEG.
- (90) Habida cuenta de que en la India solo hay dos productores exportadores del producto afectado, los datos sobre importaciones de SEG procedentes de la India y de otros terceros países con destino a la Unión Europea no son datos exactos, con el fin de mantener la confidencialidad con arreglo al artículo 19 del Reglamento de base.

### 3. Consumo de la Unión

- (91) La Comisión estableció el consumo de la Unión sumando las siguientes cantidades:
- ventas de los productores de la Unión incluidos en la muestra, obtenidas tras comprobar las respuestas al cuestionario;
  - ventas de los productores de la Unión no incluidos en la muestra que cooperaron; estos datos se obtuvieron a partir de la solicitud de reconsideración;
  - ventas de los productores de la Unión no incluidos en la muestra que no cooperaron; estos datos se obtuvieron a partir de informes anuales;
  - importaciones procedentes de la India; datos basados en la base de datos del artículo 14, apartado 6;
  - importaciones procedentes de todos los demás terceros países; datos basados en Eurostat (nivel de TARIC).
- (92) Con arreglo a lo anterior, la evolución del consumo de la Unión fue la siguiente:

Cuadro 2

#### Consumo de la Unión

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Consumo de la Unión (toneladas)	151 508	140 244	146 637	139 974
Índice (2012 = 100)	100	93	97	92

Fuente: respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra, informes anuales del productor de la Unión que no cooperó, solicitud de reconsideración, Eurostat (nivel de TARIC), base de datos del artículo 14, apartado 6.

- (93) El consumo de la Unión disminuyó un 8 % a lo largo del período considerado. Más concretamente, el consumo de la Unión disminuyó un 7 % en 2013, recuperó un 4 % entre 2013 y 2014 y, a continuación, volvió a disminuir en un 5 % desde 2014 hasta el período de investigación de la reconsideración.
- (94) Como se menciona en los considerandos 61 y 89, el descenso global de la demanda fue el resultado de las condiciones de mercado negativas que predominaron en el sector del acero eléctrico, ya que los volúmenes de ventas de los sistemas de electrodos de grafito siguen la evolución del volumen de producción de acero en hornos eléctricos.
- (95) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que, en el análisis de la cuota de mercado y del consumo, habría que tener en consideración las importaciones de los productores de la Unión procedentes de empresas vinculadas a ellos en los Estados Unidos, México, Japón y Malasia, que en los últimos tres años habían aumentado considerablemente.
- (96) Las importaciones de todos los demás terceros países fueron debidamente tenidas en cuenta cuando se calculó el consumo de la Unión, como se expone en el considerando 91, y por lo tanto se reflejaron debidamente en el consumo total. Por tanto, se rechazó el argumento.

### 4. Importaciones procedentes del país afectado

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

Cuadro 3

#### Volumen de las importaciones y cuota de mercado

País		2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
India	Volumen de las importaciones (toneladas)	9 000 — 10 000	5 000 — 6 000	7 000 — 8 000	6 500 — 7 500
	Volumen indizado de las importaciones (2012 = 100)	100	57	80	74

País		2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
	Cuota de mercado (%)	6-7	3-4	5-6	4-5
	Cuota de mercado indizada	100	62	83	80

Fuente: base de datos del artículo 14, apartado 6.

- (97) Los volúmenes de las importaciones disminuyeron durante el período considerado. Registraron un marcado descenso en 2013 (un 43 %), repuntaron en 2014 y volvieron a disminuir en el período de investigación de la reconsideración. En total, se produjo una disminución del 26 % durante el período considerado.
- (98) La Comisión estableció la cuota de mercado de las importaciones tomando como base el consumo de la Unión que figura en el considerando 91.
- (99) La cuota de mercado siguió tendencias similares a los volúmenes de importaciones, es decir, se registró un descenso entre 2012 y 2013, un aumento entre 2013 y 2014, y un nuevo descenso entre 2014 y el período de investigación de la reconsideración. En total, en comparación con 2012, la cuota de mercado disminuyó 1,2 puntos porcentuales en el período de investigación de la reconsideración.
- (100) La cuota de mercado de las importaciones indias al comienzo del período considerado se situaba entre el 6 % y el 7 %. A finales del período de investigación de la reconsideración había disminuido y se situaba entre el 4 % y el 5 %.

#### 4.2. Precios de las importaciones procedentes del país afectado

- (101) La Comisión estableció la tendencia de los precios de las importaciones indias a partir de datos registrados en la base de datos del artículo 14, apartado 6. En general, estaban en consonancia con los precios comunicados por el productor exportador que cooperó.
- (102) El precio medio de las importaciones en la Unión procedentes del país afectado evolucionó como sigue:

Cuadro 4

#### Precios de importación <sup>(1)</sup>

País		2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
India	Precios de importación (EUR/tonelada)	2 500 — 3 500	3 000 — 4 000	2 500 — 3 500	2 200 — 3 200
	Índice (2012 = 100)	100	105	89	86

<sup>(1)</sup> Fuente: base de datos del artículo 14, apartado 6.

El precio medio no incluye los derechos antidumping/compensatorios en vigor.

- (103) En general, los precios medios de importación disminuyeron un 14 % durante el período considerado. Los precios de importación aumentaron un 5 % entre 2012 y 2013, disminuyeron un 16 % en 2014 y siguieron disminuyendo un 3 % durante el PIR.

#### 4.3. Subcotización de precios

- (104) La Comisión determinó la subcotización de precios durante el período de investigación de la reconsideración comparando i) la media ponderada de los precios de venta por tipo de producto que los productores de la Unión incluidos en la muestra cobraban a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al precio franco fábrica; y ii) la correspondiente media ponderada de los precios por tipo de producto de las importaciones procedentes del productor indio que cooperó cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos sobre la base del cif (coste, seguro y transporte), con los ajustes oportunos para tener en cuenta los derechos antidumping/compensatorios y los costes posteriores a la importación.

- (105) Se compararon los precios de las transacciones para cada tipo particular en la misma fase comercial, con los debidos ajustes en caso necesario, tras deducir rebajas y descuentos. El resultado de la comparación se expresó como porcentaje del volumen de negocios de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación de la reconsideración.
- (106) La comparación puso de manifiesto, en el caso de un productor exportador que cooperó, unos márgenes medios ponderados de subcotización del 3 % en el mercado de la Unión durante el período de investigación de la reconsideración. Sin embargo, tras deducir de las cifras calculadas los derechos antidumping y compensatorios, el margen de subcotización se elevaría al 9 %. Respecto del productor exportador que no cooperó, durante el PIR solo se importó un volumen muy escaso, a pesar de lo cual la Comisión realizó una estimación de la subcotización. La Comisión concluyó que, si se dedujesen de las cifras calculadas los derechos antidumping y compensatorios vigentes, el margen de subcotización se elevaría al 12 %. Sin embargo, esta estimación reposa sobre un volumen de importación muy escaso y, debido a la falta de cooperación, no se tuvieron en cuenta los tipos de productos. Su fiabilidad es, por lo tanto, limitada.

#### 4.4. Importaciones procedentes de otros terceros países

Cuadro 5

#### Volumen de las importaciones y cuota de mercado

País		2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Total de otros terceros países	Importaciones (toneladas)	33 000 — 35 000	30 000 — 32 000	34 000 — 36 000	30 000 — 32 000
	Índice	100	90	103	90
	Cuota de mercado (%)	22-23	22-23	24-25	22-23
	Precio (EUR/tonelada)	2 500 — 3 500	2 400 — 3 400	2 400 — 3 400	2 300 — 3 300
	Índice	100	98	89	92
China	Importaciones (toneladas)	14 000 — 15 000	11 000 — 12 000	16 000 — 17 000	14 000 — 15 000
	Índice	100	80	117	103
	Cuota de mercado (%)	9-10	8-9	11-12	10-11
	Precio (EUR/tonelada)	2 000 — 3 000	1 500 — 2 500	1 400 — 2 400	1 600 — 2 600
	Índice	100	94	90	99
Estados Unidos	Importaciones (toneladas)	3 000 — 4 000	4 000 — 5 000	4 200 — 5 200	4 200 — 5 200
	Índice	100	118	129	128
	Cuota de mercado (%)	2-3	3-4	3-4	3-4
	Precio (EUR/tonelada)	3 300 — 4 300	3 200 — 4 200	3 000 — 4 000	2 800 — 3 800
	Índice	100	96	84	81

País		2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
México	Importaciones (toneladas)	3 000 — 4 000	4 000 — 5 000	5 500 — 6 500	4 000 — 5 000
	<i>Índice</i>	100	127	165	119
	Cuota de mercado (%)	2-3	3-4	4-5	3-4
	Precio (EUR/tonelada)	3 800 — 4 800	3 900 — 4 900	3 900 — 4 900	4 000 — 5 000
	<i>Índice</i>	100	103	103	115
Rusia	Importaciones (toneladas)	3 000 — 4 000	2 500 — 3 500	3 500 — 4 500	3 700 — 4 700
	<i>Índice</i>	100	70	101	103
	Cuota de mercado (%)	2-3	1-2	2-3	2-3
	Precio (EUR/tonelada)	3 000 — 4 000	2 800 — 3 800	2 500 — 3 500	2 100 — 3 100
	<i>Índice</i>	100	91	79	75
Japón	Importaciones (toneladas)	4 500 — 5 500	3 000 — 4 000	3 000 — 4 000	2 000 — 3 000
	<i>Índice</i>	100	74	62	50
	Cuota de mercado (%)	3-4	2-3	2-3	1-2
	Precio (EUR/tonelada)	3 400 — 4 400	3 300 — 4 300	2 800 — 3 800	2 900 — 3 900
	<i>Índice</i>	100	99	82	83
Otros terceros países	Importaciones (toneladas)	4 000 — 5 000	4 000 — 5 000	1 000 — 2 000	700 — 1 700
	<i>Índice</i>	100	104	25	19
	Cuota de mercado (%)	2-3	3-4	0,5-1,5	0,5-1,5
	Precio (EUR/tonelada)	2 600 — 3 600	2 000 — 3 000	1 900 — 2 900	1 600 — 2 600
	<i>Índice</i>	100	83	78	72

Fuente: Eurostat (nivel de TARIC).

- (107) En consonancia con el descenso del consumo, el volumen de las importaciones procedentes de todos los demás terceros países se descendió un 10 % entre 2012 y el PIR. Durante el período considerado, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de todos los demás terceros países se situó entre el 22 % y el 23 %. Las importaciones procedían principalmente de China, los Estados Unidos, México, Rusia y Japón, que fueron los únicos países cuyas cuotas de mercado individuales eran superiores al 1 % durante el PIR.
- (108) Los precios de las importaciones procedentes de los Estados Unidos, Japón y México eran superiores a los precios de los exportadores indios y los de los productores de la Unión. Durante el período considerado, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los Estados Unidos y México aumentó en menos de un punto porcentual. Durante el período considerado, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Japón disminuyó 1,5 puntos porcentuales.
- (109) Los precios de las importaciones procedentes de China y de Rusia eran inferiores a los precios de los exportadores indios y los de los productores de la Unión (excepto en el caso de Rusia en 2012). Según la información facilitada por la industria de la Unión en la solicitud de reconsideración, una parte de las importaciones procedentes de China consiste en SEG de pequeño diámetro (inferior a 400 milímetros), mientras que la mayoría de las importaciones indias y la producción de la industria de la Unión consiste en SEG de gran diámetro <sup>(1)</sup> (superior a 400 milímetros), que son más caros.
- (110) La cuota de mercado de las importaciones chinas aumentó en un punto porcentual a lo largo del período considerado y se situó entre el 10 % y el 11 % durante el PIR, mientras que la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Rusia solo se situó entre el 2 % y el 3 % durante el PIR y aumentó 0,3 puntos porcentuales a lo largo del período considerado. Sin embargo, este aumento no se hizo en detrimento de la cuota de mercado de la industria de la Unión, la cual, como se expone en el considerando 123, aumentó 1,9 puntos porcentuales durante el período considerado.
- (111) En conclusión, no fue posible establecer claramente las repercusiones de las importaciones procedentes de China y de Rusia, porque los datos disponibles de las estadísticas de importaciones no permitían distinguir entre distintos tipos de productos y, por lo tanto, no se pudo llevar a cabo una comparación válida de precios por tipos de productos, como sí fue posible en el caso de la India si se partía de la información detallada facilitada por el productor exportador que cooperó.

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

### 5.1. Observaciones generales

- (112) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Unión incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en el estado de dicha industria durante el período considerado.
- (113) Tal como se indicó en el considerando 14, se utilizó el muestreo para determinar el posible perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (114) Para determinar el perjuicio, la Comisión distinguió entre indicadores de perjuicio macroeconómicos y microeconómicos. La Comisión evaluó los indicadores macroeconómicos basándose en los datos contenidos en la solicitud de reconsideración, los informes anuales del productor de la Unión que no cooperó y las respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Los datos se referían a todos los productores de la Unión. La Comisión evaluó los indicadores microeconómicos basándose en los datos contenidos en las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Los datos se referían a los productores de la Unión incluidos en la muestra. Se consideró que estos dos conjuntos de datos eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.
- (115) Los indicadores macroeconómicos son los siguientes: producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad, magnitud del margen de dumping y recuperación con respecto a prácticas de dumping anteriores.
- (116) Los indicadores microeconómicos son los siguientes: precios medios por unidad, coste unitario, costes laborales, existencias, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital.
- (117) Se consideró que estos dos grupos de datos eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.

<sup>(1)</sup> Los electrodos de grafito de pequeño o gran diámetro están incluidos en los mismos códigos TARIC.

## 5.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (118) Durante el período considerado, la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad totales de la Unión evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 6

**Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad de los productores de la Unión**

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Volumen de producción (toneladas)	235 915	235 502	241 623	221 971
Índice (2012 = 100)	100	100	102	94
Capacidad de producción (toneladas)	297 620	297 245	299 120	290 245
Índice (2012 = 100)	100	100	101	98
Utilización de la capacidad (%)	79	79	81	76

Fuente: solicitud de reconsideración, informes anuales del productor de la Unión que no cooperó y respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (119) El volumen de producción aumentó un 6 % durante el período considerado. Más concretamente, primero aumentó un 2 % hasta 2014, para después disminuir un 8 % en el período de investigación de la reconsideración en comparación con 2014.
- (120) La capacidad de producción disminuyó un 2 % a lo largo del período considerado.
- (121) A consecuencia de la disminución del volumen de producción, la utilización de la capacidad disminuyó 3 puntos porcentuales durante el período considerado.

## b) Volumen de ventas y cuota de mercado

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

Cuadro 7

**Volumen de ventas y cuota de mercado de los productores de la Unión**

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Volumen de ventas en el mercado de la Unión (toneladas)	107 655	103 779	103 704	102 123
Índice (2012 = 100)	100	96	96	95
Cuota de mercado (%)	71,1	74,0	70,7	73,0

Fuente: solicitud de reconsideración, informes anuales del productor de la Unión que no cooperó y respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (123) Las ventas totales de la industria de la Unión en el mercado de la Unión descendieron aproximadamente un 5 % durante el período considerado. La cuota de mercado de la industria de la Unión experimentó fluctuaciones durante el período considerado: en 2013, aumentó 2,9 puntos porcentuales, mientras que en 2014 disminuyó 3,3 puntos porcentuales para luego volver a aumentar 2,3 puntos porcentuales durante el período de investigación de la reconsideración. En total, la cuota de mercado de la industria de la Unión aumentó 1,9 puntos porcentuales durante el período considerado.

(124) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que habría que tener en cuenta las importaciones de los productores de la Unión procedentes de empresas vinculadas a ellos en los Estados Unidos, México, Japón y Malasia a la hora de establecer la cuota de mercado de la industria de la Unión. Sin embargo, la cuota de mercado de la industria de la Unión se calcula sobre la base de las ventas de su producción propia en el mercado de la Unión. Las importaciones de la industria de la Unión no se tienen en cuenta porque, si se hiciera, causarían una distorsión de la panorámica global, dado que las importaciones se contarían dos veces: primero, como importación y, segundo, como venta de la industria de la Unión. Por tanto, se rechazó este argumento.

c) Crecimiento

(125) Entre 2012 y el PIR, el consumo de la Unión disminuyó un 8 %. El volumen de ventas de la industria de la Unión disminuyó un 5 %, lo que, no obstante, se tradujo en un aumento de la cuota de mercado de 1,9 puntos porcentuales.

d) Empleo y productividad

(126) Durante el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 8

**Empleo y productividad de los productores de la Unión**

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Número de empleados	1 526	1 539	1 475	1 523
Índice (2012 = 100)	100	101	97	100
Productividad (toneladas/empleado)	155	153	164	146
Índice (2012 = 100)	100	99	106	94

Fuente: solicitud de reconsideración, informes anuales del productor de la Unión que no cooperó y respuestas comprobadas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

(127) Durante el período considerado, el empleo de la industria de la Unión permaneció más o menos en el mismo nivel. El descenso de la producción (descenso de un 6 % a lo largo del período considerado) hizo que también bajase la productividad durante el mismo período.

e) Magnitud del margen de dumping y recuperación con respecto a prácticas de dumping anteriores

(128) La investigación estableció que las importaciones de SEG procedentes de la India seguían entrando en el mercado de la Unión a precios objeto de dumping. El margen de dumping establecido para la India durante el período de investigación de la reconsideración era muy superior al nivel *de minimis* descrito en el considerando 47. Esto coincidió con un descenso de los precios de importación en comparación con 2012. No obstante, la industria de la Unión pudo beneficiarse de las medidas antidumping vigentes y mantener e incluso aumentar ligeramente su cuota de mercado.

5.3. Indicadores microeconómicos

a) Precios y factores que inciden en los precios

(129) En el período considerado los precios medios de venta de la industria de la Unión a clientes no vinculados en la Unión evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 9

**Precios medios de venta en la Unión y coste unitario**

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Precio de venta unitario medio en la Unión (EUR/tonelada)	3 784	3 468	2 997	2 825
Índice (2012 = 100)	100	92	79	75

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Coste unitario de producción (EUR/tonelada)	3 357	3 116	2 776	2 745
Índice (2012 = 100)	100	93	83	82

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

- (130) El precio de venta unitario medio de la industria de la Unión a clientes no vinculados en la Unión descendió constantemente un 25 % hasta alcanzar los 2 825 EUR/tonelada en el PIR. La industria de la Unión tuvo que revisar sus precios a la baja para tener en cuenta la disminución general de los precios de venta en el mercado de los SEG, debido a la disminución de la demanda en el sector del acero eléctrico.
- (131) El coste medio de producción de la industria de la Unión disminuyó todavía más, un 18 %, durante el período considerado. El factor más importante que influyó en el descenso del coste unitario de producción fue la disminución del precio de las materias primas.
- (132) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que el precio mundial de las materias primas había disminuido más que el coste de las materias primas contraído por la industria de la Unión a lo largo del período considerado. Por lo tanto, la industria de la Unión no fue eficiente en el abastecimiento de materias primas y su viabilidad resultaba dudosa.
- (133) En la investigación se averiguó que la industria de la Unión se abastecía de materias primas en todo el mundo de empresas vinculadas y no vinculadas a un nivel de precios parecido y no había indicación alguna de faltas de eficiencia en el abastecimiento de materias primas. Como no se presentaron otras pruebas en apoyo de esta alegación, se rechazó.

b) Costes laborales

- (134) Durante el período considerado, los costes laborales evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 10

**Costes laborales medios por empleado**

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Coste laboral medio por empleado (EUR/empleado)	66 111	66 842	67 113	67 253
Índice (2012 = 100)	100	101	102	102

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

- (135) Durante el período considerado, los costes laborales medios por trabajador aumentaron ligeramente un 2 %.

c) Existencias

- (136) En el período considerado, las existencias evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 11

**Existencias**

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Existencias al cierre	8 952	8 821	13 770	18 465
Índice (2012 = 100)	100	99	154	206

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Existencias al cierre en porcentaje de la producción (%)	6	5	7	11

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

- (137) El nivel de existencias de cierre de la industria de los productores de la Unión incluidos en la muestra aumentó más del doble, en términos absolutos, durante el período considerado. En el PIR, el nivel de existencias representaba alrededor del 11 % de su producción.

d) Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital

- (138) Durante el período considerado, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones evolucionaron como se indica a continuación:

Cuadro 12

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

	2012	2013	2014	Período de investigación de la reconsideración
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de ventas)	11,3	10,2	7,4	2,8
Flujo de caja (EUR)	47 981 432	46 443 978	30 426 147	31 283 121
Índice (2012 = 100)	100	97	63	65
Inversiones (EUR)	25 293 559	23 133 505	21 672 869	12 313 975
Índice (2012 = 100)	100	91	86	49
Rendimiento de las inversiones (%)	16,5	13,9	10,1	3,9

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

- (139) La Comisión estableció la rentabilidad de la industria de la Unión 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 correspondiente a esas ventas. La rentabilidad de la industria de la Unión disminuyó gradualmente del 11,3 % en 2012 al 2,8 % durante el PIR, lo que supone un descenso de 8,5 puntos porcentuales.
- (140) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que el descenso en la rentabilidad de los productores de la Unión estaba causado por sus elevados gastos fijos administrativos y de ventas.
- (141) En la investigación se averiguó que el coste unitario de producción había bajado durante el período considerado, como se indica en el considerando 131. Esta disminución del coste unitario de producción también afectaba a los gastos administrativos y de ventas, aunque la mayor parte del coste se debiese a las materias primas. Por tanto, se rechazó el argumento.

- (142) El flujo de caja neto es la capacidad del productor de la Unión de autofinanciar sus actividades. El flujo de caja neto disminuyó un 35 % en el período considerado. Este considerable descenso del flujo de caja se explica principalmente por un descenso significativo de la rentabilidad, según se ha explicado en el considerando 139.
- (143) Durante el período considerado, el flujo anual de inversiones en el producto afectado realizadas por la industria de la Unión se redujo en más de la mitad, pasando de 25 millones EUR en 2012 a 12 millones EUR en el PIR.
- (144) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que la disminución de las inversiones solo se podía deber a la contracción de la demanda y a los excesos de capacidad mundiales en la fabricación de SEG.
- (145) Es verdad que, como queda expuesto en el considerando 93, en la investigación se puso de manifiesto que había habido un descenso del consumo de SEG durante el período considerado. Nótese, sin embargo, que las inversiones realizadas por la industria de la Unión en el producto afectado durante el PIR de la última reconsideración por expiración fueron el triple del nivel de inversión alcanzado durante el PIR de la reconsideración actual.
- (146) El rendimiento de las inversiones es el beneficio expresado en porcentaje del valor contable neto de las inversiones. El rendimiento de las inversiones derivado de la producción y la venta del producto similar disminuyó gradualmente del 16,5 % en 2012 al 3,9 % durante el PIR.

#### 5.4. Conclusión sobre la situación de la industria de la Unión

- (147) La investigación puso de manifiesto que, a pesar de las medidas en vigor, la mayoría de los indicadores de perjuicio tuvieron una evolución negativa y que la situación económica y financiera de la industria de la Unión se había deteriorado durante el período considerado. Sin embargo, la industria de la Unión consiguió mantener e incluso aumentar ligeramente su cuota de mercado, lo que solo fue posible a expensas de conseguir niveles de beneficio más bajos.
- (148) Si bien todas estas evoluciones negativas se pueden explicar por el descenso del consumo, que en el período considerado bajó un 8 %, seguía habiendo una presencia constante de importaciones indias en el mercado de la Unión. Estas importaciones se vendían a precios más bajos que los precios de la industria de la Unión y subcotizaban dichos precios en un 3 % durante el PIR. Además, se averiguó que el margen de subcotización se elevaba al 9 %. Por lo tanto, las importaciones indias objeto de dumping y subvencionadas seguían ejerciendo presión sobre los precios. En efecto, la presión de los precios aumentó durante el PIR actual en comparación con la anterior reconsideración por expiración, en que la subcotización de los precios fue inferior al 2 %.
- (149) En este contexto de disminución del consumo y presión ejercida sobre los precios por importaciones objeto de dumping y subvencionadas, la industria de la Unión se vio obligada a bajar sus precios de venta. La consecuencia fue que sus beneficios, aunque seguían siendo positivos (2,8 %) durante el período de investigación de la reconsideración, se situaron por debajo del objetivo del 8 % establecido en la investigación inicial.
- (150) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó alegó que, dado que la cuota de mercado de la industria de la Unión había aumentado un 2 %, los productores de la Unión se habían beneficiado considerablemente de la disminución de las importaciones indias. Según las alegaciones, la cuota de mercado de la industria de la Unión sería incluso más elevada si se tuviesen en cuenta las importaciones de la industria de la Unión procedentes de otros terceros países. Al mismo tiempo, la industria de la Unión se ha enfrentado a una fuerte competencia en precios de otras fuentes (en concreto, bajos precios de importación de China y Rusia). Por lo tanto, según la alegación, no había perjuicio que se pudiese atribuir a las importaciones indias como resultado de una supuesta cuota de mercado más baja de los productores de la Unión.
- (151) Ciertamente, en la investigación se puso de manifiesto un descenso de los volúmenes de importación y las cuotas de mercado de las importaciones de la India; sin embargo, como se expone en el considerando 148, las importaciones indias objeto de dumping y subvencionadas seguían ejerciendo presión sobre los precios, presión que incluso aumentó durante el actual PIR en comparación con la anterior reconsideración por expiración. Por tanto, se rechazó el argumento.
- (152) La misma parte interesada alegó también que la Comisión no había considerado el hecho de que las importaciones a bajo precio procedentes de China y Rusia son una de las principales causas de que los precios estén bajo presión en el mercado de la Unión y urgió a la Comisión para que llevase a cabo un análisis exhaustivo de dichas importaciones en relación con el producto objeto de consideración antes de determinar la probabilidad de reaparición del perjuicio a la industria de la Unión. Dicha parte alegó asimismo que algunos fabricantes chinos habían aumentado las importaciones de SEG de gran diámetro en el mercado de la Unión.

- (153) Por lo que se refiere a los precios de importación de SEG procedentes de China y Rusia, como se expone en los considerandos 109 y 111, debe recordarse lo siguiente: i) en el caso de las importaciones procedentes de estos países, no se pudo llevar a cabo una comparación válida de precios por tipos de productos, como sí fue posible en el caso de la India si se partía de la información detallada facilitada por el productor exportador que cooperó; ii) las estadísticas de que dispone la Comisión sobre las importaciones procedentes de estos países no permiten distinguir entre distintos tipos de productos; y iii) según la información facilitada por la industria de la Unión en la solicitud de reconsideración y confirmada por los usuarios, la mayoría de las importaciones procedentes de estos países consisten en SEG de menor diámetro, que son más baratos. Además, el productor exportador indio que cooperó no presentó pruebas en apoyo de su alegación relativa al aumento de las importaciones en la Unión de SEG de gran diámetro procedentes de China.
- (154) En cuanto a los volúmenes y las cuotas de mercado de las importaciones de SEG procedentes de China y Rusia, como ya se ha expuesto en el considerando 110, a lo largo del período considerado la cuota de mercado de las importaciones chinas aumentó en un punto porcentual, mientras que la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Rusia aumentó en 0,3 puntos porcentuales. Estos aumentos no se hicieron en detrimento de la cuota de mercado de la industria de la Unión, la cual, como se expone en el considerando 110, aumentó 1,9 puntos porcentuales durante el período considerado. Por tanto, se rechazó el argumento.
- (155) La misma parte interesada alegó que la industria de la Unión no era eficiente en la fabricación de SEG de menor diámetro porque las ventas de estos productos representaban tan solo una parte de su volumen total de ventas.
- (156) Por lo general, las condiciones del mercado hacen que la oferta, y en concreto el tipo de producto vendido, evolucione con arreglo a la demanda. No se presentaron pruebas en apoyo de la alegación relativa a la ineficiencia de la industria de la Unión en la fabricación de SEG de menor diámetro, por lo que se rechazó el argumento.
- (157) La misma parte interesada alegó que no se habían analizado las repercusiones del aumento de las cantidades de importaciones a precios objeto de dumping procedentes de otros países, incluidas las importaciones procedentes de las empresas asociadas en los Estados Unidos, México, Malasia y Japón.
- (158) Como queda indicado anteriormente en el considerando 108, los precios de las importaciones procedentes de los Estados Unidos, Japón y México eran superiores a los precios de los exportadores indios y los de los productores de la Unión. Durante el período considerado, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de estos países aumentó 0,1 puntos porcentuales, y al final del PIR era inferior al 10 %. De la misma manera, la Comisión no tenía pruebas de que los precios de estos países fuesen objeto de dumping. Por tanto, se rechazó el argumento.
- (159) La misma parte interesada alegó que, al calcular los márgenes de subcotización y de venta con pérdidas por tipos, la Comisión había utilizado el número de control del producto («NCP»), en el que no se tenían en cuenta las materias primas utilizadas a pesar de su considerable repercusión en los costes y los precios. Si se comparasen los tipos de productos hechos con las mismas materias primas, el margen de subcotización se reduciría del 9 % al 8 %.
- (160) Es cierto que la diferencia en las materias primas no estaba reflejada en la estructura del NCP y que, por lo tanto, dicha diferencia no quedaba incluida en los márgenes de subcotización y de venta con pérdidas. Sin embargo, cuando se hizo una distinción entre los tipos de productos según las materias primas utilizadas para calcular los márgenes de subcotización y de venta con pérdidas, como sugirió la parte interesada a raíz de la divulgación de la información, el margen de subcotización declarado en el considerando 148 disminuyó solo en un punto porcentual para pasar al 8 %. Por lo tanto, dicha disminución no tuvo una repercusión sustancial en las conclusiones de la Comisión sobre el margen de subcotización durante el período de investigación de la reconsideración.
- (161) La misma parte interesada puso en tela de juicio el nivel del 8 % establecido para el objetivo de beneficios en la investigación inicial y alegó que los fabricantes de SEG se enfrentaban a pérdidas debidas a la caída en la demanda internacional de acero y que, por lo tanto, el objetivo de beneficios del 8 % ya no estaba justificado.
- (162) Cabe recordar que el nivel del objetivo de beneficio de las ventas del producto similar en el mercado de la Unión debería ser el que pudiera lograr razonablemente una industria de este tipo en el sector en condiciones normales de competencia, es decir, en ausencia de importaciones objeto de dumping o subvencionadas. A este respecto y como figura en el considerando 26 del Reglamento (CE) n.º 1629/2004, se efectuó un examen adecuado del nivel de beneficios de la industria de la Unión cuando la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping estaba en su punto más bajo (esto es, en 1999). Por eso, se llegó a la conclusión definitiva de que el margen de beneficios que razonablemente podía considerarse que representaba la situación financiera de la industria de la Unión, sin tener en cuenta el perjuicio del dumping procedente de la India, debería ser de un 8 % a efectos del cálculo del margen de perjuicio. Por tanto, se rechazó el argumento.

- (163) Teniendo en cuenta todo lo anterior, la Comisión llegó a la conclusión de que, durante el período de investigación de la reconsideración, la industria de la Unión se encontraba en una situación extremadamente frágil, atribuible en su mayor parte a las condiciones de mercado negativas y a la consiguiente caída del consumo. Por este motivo, la evaluación de la Comisión se centró en la probabilidad de reaparición del perjuicio ocasionado por las importaciones objeto de dumping procedentes de la India.

#### 6. Probabilidad de reaparición del perjuicio

- (164) Para establecer la probabilidad de reaparición del perjuicio si se derogasen las medidas contra la India, se analizaron los siguientes elementos: la capacidad de producción y la capacidad disponible en la India, las exportaciones de la India a otros terceros países y el atractivo del mercado de la Unión.
- (165) En el considerando 75, se llegó a la conclusión de que, si las medidas dejaran de tener efecto, es probable que los productores exportadores indios sigan exportando cantidades significativas a la Unión, que incluso aumenten sus volúmenes de exportación actuales y que dichas exportaciones se hagan a precios objeto de dumping.
- (166) Como se estableció en el considerando 60, se ha estimado que, durante el PIR, la capacidad de la India se situó en torno a las 160 000 toneladas, mientras que se estima que la capacidad disponible se sitúa entre las 40 000 y las 50 000 toneladas, lo que representaría entre un 29 % y un 36 % del consumo de la Unión durante el mismo período. Además, como queda indicado en el considerando 59, los productores exportadores indios probablemente seguirían aumentando su capacidad si aumentase la demanda. Como se menciona en el considerando 62, a finales de noviembre de 2014, las autoridades indias impusieron medidas antidumping sobre las importaciones de SEG procedentes de China. En consecuencia, se espera que los productores indios aumenten su cuota de mercado en el mercado nacional.
- (167) Como consecuencia del atractivo del mercado de la Unión descrito en los considerandos 72 a 75, si se derogasen las medidas, al menos una parte de esta capacidad disponible se reorientaría con toda probabilidad hacia el mercado de la Unión. Asimismo, como se explica en el considerando 63, los productores indios están muy orientados a la exportación. En lo que respecta a los precios de los SEG, tal como queda expuesto en el considerando 69, se averiguó que, para algunos de los destinos de las exportaciones indias, había niveles de precios más elevados que en la Unión. No obstante, si se tienen en cuenta las distintas gamas de productos, este dato no resta validez a la apreciación global de que la nueva capacidad se dirigirá al mercado de la Unión, ya que la fiabilidad de esta comparación de precios es limitada.
- (168) Como se indica en el considerando 66, en Rusia se habían impuesto medidas antidumping contra las importaciones indias de SEG y, durante el período considerado, las exportaciones de la India a Rusia descendieron considerablemente. Esto implica una limitación del acceso al tercer mercado principal de exportación para los productores exportadores indios y, si se tiene además en cuenta la capacidad disponible actual e incluso la posibilidad de que aumente, como se menciona en el considerando 166, hay una acusada probabilidad de que los productores exportadores indios aumenten considerablemente sus exportaciones del producto afectado al mercado de la Unión si las medidas dejasen de tener efecto.
- (169) Como queda establecido en el considerando 106, si no hubiese derechos antidumping y compensatorios, los precios de importación indios subcotizarían los precios de venta de la Unión en un 9 %. En el caso del productor exportador que no cooperó, se calculó que, si no hubiese derechos antidumping y compensatorios, el margen de subcotización se elevaría al 12 %. Esto indica cuál sería probablemente el nivel de precios de las importaciones procedentes de la India si se derogasen las medidas. Teniendo esto en cuenta, es probable que la presión sobre los precios aumentase considerablemente en el mercado de la Unión si se derogasen las medidas, con lo que empeoraría aún más la situación económica de la industria de la Unión.
- (170) En términos de volumen, es muy probable que la derogación de las medidas permitiese a los productores exportadores indios conquistar cuotas de mercado en el mercado de la Unión. En concreto, el productor exportador que no cooperó y al que se aplica actualmente el tipo de derecho más elevado del 15,7 % se vería fuertemente incentivado a reanudar las exportaciones al mercado de la Unión en cantidades significativas. Si esto ocurriese, la industria de la Unión tendría que hacer frente inmediatamente a un brusco descenso de sus volúmenes de ventas y su cuota de mercado.
- (171) Partiendo de esta base, si no hubiese medidas, los productores exportadores indios probablemente aumentarían su presencia en el mercado de la Unión en términos de volumen de las importaciones y cuotas de mercado a precios objeto de dumping y subvencionados que subcotizarían considerablemente los precios de venta de la industria de la Unión. Esto aumentaría la presión sobre los precios en el mercado de la Unión y tendría repercusiones negativas en la rentabilidad y la situación financiera de la industria de la Unión. También se vería deteriorada aún más la situación económica de la industria de la Unión.

- (172) Sobre la base de lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que existe una gran probabilidad de que, si se derogan las medidas, reaparezca el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de la India.

#### E. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (173) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, la Comisión examinó si el mantenimiento de las medidas antidumping vigentes contra la India sería contrario al interés de la Unión en su conjunto. La determinación del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses pertinentes, concretamente los de la industria de la Unión, los de los importadores y los de los usuarios.
- (174) Se recuerda que en la investigación inicial se consideró que la adopción de medidas no era contraria al interés de la Unión.
- (175) Se ofreció a todas las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista de conformidad con el artículo 21, apartado 2, del Reglamento de base.
- (176) En este contexto, la Comisión examinó si, independientemente de las conclusiones sobre la probabilidad de continuación del dumping y de reparación del perjuicio, existían razones de peso que llevaran a concluir que a la Unión no le interesa mantener las medidas en vigor.

##### 1. Interés de la industria de la Unión

- (177) Como queda expuesto en el considerando 147, las medidas permitieron a la industria de la Unión mantener sus cuotas de mercado. Asimismo, en el considerando 172 se concluye que la industria de la Unión probablemente experimentaría un deterioro de su situación si las medidas antidumping aplicables a la India dejaran de tener efecto. Por lo tanto, puede concluirse que la continuación de las medidas contra la India redundaría en beneficio de la industria de la Unión.

##### 2. Interés de los importadores y comerciantes

- (178) Como se menciona en el considerando 16, ningún importador cooperó ni se dio a conocer en la presente investigación. En consecuencia, nada indica que el mantenimiento de las medidas vaya a tener un efecto negativo en los importadores que contrarreste sus efectos positivos.

##### 3. Interés de los usuarios

- (179) Como se menciona en el considerando 18, de los cincuenta y tres usuarios con los que se contactó, respondieron al cuestionario ocho. Cuatro de ellos habían utilizado SEG importados de la India. Sus importaciones representaban aproximadamente el 20 % de todas las importaciones del producto afectado procedentes de la India.
- (180) Se recuerda que en la investigación inicial se determinó que las repercusiones del establecimiento de las medidas no serían significativas para los usuarios. A pesar de la existencia de medidas durante diez años, los usuarios de la Unión siguieron obteniendo sus suministros, entre otros países, de la India. Los usuarios no presentaron información alguna que indicase que habían tenido dificultades para encontrar otras fuentes y la investigación tampoco puso de manifiesto que esto hubiese ocurrido.
- (181) Además, con respecto al efecto de la imposición de medidas sobre los usuarios, se recuerda que se concluyó en la investigación inicial que, dada la incidencia insignificante del coste de los SEG en las industrias usuarias, era improbable que cualquier incremento del coste tuviera un efecto apreciable sobre la industria usuaria. Estas conclusiones se vieron confirmadas en la actual reconsideración, ya que, tras la imposición de las medidas, no se hallaron indicios de lo contrario. Además, ninguno de los cuatro usuarios presentó argumento alguno contra el mantenimiento de las medidas.
- (182) Una federación de productores de acero —la federación de la siderurgia alemana (Wirtschaftsvereinigung Stahl)— se opuso a la continuación de las medidas alegando que habían creado una desventaja competitiva para los

productores de acero de la Unión en comparación con los productores de acero de otras zonas en las que no se habían impuesto medidas sobre los SEG. La federación alegó asimismo que la continuación de las medidas permitiría a la industria de la Unión seguir teniendo una posición dominante. Sin embargo, de la evolución de las importaciones indias después de la imposición de las medidas se deduce claramente que las importaciones de la India continuaron durante el período considerado. Además, la investigación ha revelado que los SEG que llegan al mercado de la Unión proceden cada vez más de otros terceros países.

- (183) Sobre esta base, y en consonancia con las conclusiones de la investigación inicial, cabe esperar que el mantenimiento de las medidas no tenga repercusiones negativas significativas sobre los usuarios y, por tanto, no existen razones convincentes para concluir que a la Unión no le interese prorrogar las medidas existentes.

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

- (184) A la vista de lo expuesto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que no existen razones de peso que afecten al interés de la Unión y que impidan la ampliación de las medidas antidumping vigentes contra las importaciones procedentes de la India.

#### F. MEDIDAS ANTIDUMPING

- (185) Se informó a todas las partes interesadas de los principales hechos y consideraciones en función de los cuales se tenía la intención de mantener las medidas antidumping vigentes. Asimismo, se les concedió un plazo para que pudieran presentar sus observaciones al respecto tras la divulgación de la información. Se tuvieron debidamente en cuenta las observaciones y los comentarios pertinentes.
- (186) Se deduce de las anteriores consideraciones que, con arreglo al artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, deben mantenerse las medidas antidumping aplicables a las importaciones de SEG originarios de la India impuestas por el Reglamento (UE) n.º 1225/2009.
- (187) Tras la divulgación de la información, el productor exportador indio que cooperó solicitó a la Comisión que considerase la posibilidad de continuar las medidas durante un período de dos años. Sin embargo, en la investigación no se pusieron de manifiesto circunstancias excepcionales que justificasen limitar la duración de las medidas a dos años.
- (188) El tipo del derecho antidumping aplicable a cada empresa individual que se establece en el presente Reglamento únicamente es aplicable a las importaciones del producto afectado producido por esas mismas empresas y, por lo tanto, por las personas jurídicas expresamente mencionadas. Las importaciones del producto afectado fabricado por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las específicamente mencionadas, no pueden beneficiarse de estos tipos y estarán sujetas al tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- (189) Toda solicitud de aplicación individual del tipo de derecho antidumping (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la persona jurídica o de la creación de una nueva persona jurídica productora o comercial) ha de dirigirse a la mayor brevedad a la Comisión <sup>(1)</sup> junto con toda la información pertinente y, muy particularmente, toda la relativa al cambio de actividad de la empresa por lo que se refiere a la producción, a las ventas nacionales o a la exportación que dicho cambio de nombre o dicha creación de una nueva persona jurídica productora o comercial implique. En su caso, el presente Reglamento se modificará en consecuencia para actualizar la lista de empresas que se benefician de tipos de derecho individuales.
- (190) El Comité establecido en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento (UE) 2016/1036 no ha emitido dictamen alguno.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

#### Artículo 1

1. Se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de electrodos de grafito del tipo utilizado en hornos eléctricos, con una densidad aparente igual o superior a 1,65 g/cm<sup>3</sup> y una resistencia eléctrica igual o inferior a 6,0 μ.Ω.m, actualmente clasificados en el código NC ex 8545 11 00 (código TARIC ex 8545 11 00 10), y de conectores utilizados para tales electrodos, actualmente clasificados en el código NC ex 8545 90 90 (código TARIC 8545 90 90 10), originarios de la India e importados juntos o por separado.

<sup>(1)</sup> Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, 1049 Bruselas, BÉLGICA.

2. El tipo del derecho aplicable al precio neto franco en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, de los productos descritos en el apartado 1 y fabricados por las empresas enumeradas a continuación será el siguiente:

Empresa	Tipo del derecho	Código TARIC adicional
Graphite India Limited (GIL), 31 Chowringhee road, Calcuta — 700016, Bengala Occidental	9,4 %	A530
HEG Limited, Bhilwara Towers, A-12, Sector-1, Noida — 201301, Uttar Pradesh	0 %	A531
Todas las demás empresas	8,5 %	A999

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

#### Artículo 2

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 9 de marzo de 2017.

Por la Comisión  
El Presidente  
Jean-Claude JUNCKER