REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2015/1953 DE LA COMISIÓN

de 29 de octubre de 2015

por el que se establece un derecho antidumping definitivo relativo a las importaciones de determinados productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de la República Popular China, Japón, la República de Corea, la Federación de Rusia y los Estados Unidos de América

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Reglamento (CE) nº 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 («Reglamento de base») ([1]), y en particular su artículo 9, apartado 4,

Considerando lo siguiente:

A. **PROCEDIMIENTO**

1. **Medidas provisionales**

(1) El 13 de mayo de 2015, mediante el Reglamento (UE) 2015/763 («el Reglamento provisional») ([2]), la Comisión Europea («la Comisión») estableció un derecho antidumping provisional relativo a las importaciones de determinados productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado («productos AMGO»), originarios de la República Popular China («RPC»), Japón, la República de Corea («Corea»), la Federación de Rusia («Rusia») y los Estados Unidos de América («EE. UU.») (denominados conjuntamente «los países afectados»).

(2) La investigación se inició el 14 de agosto de 2014 a raíz de una denuncia presentada el 30 de junio de 2014 por la Asociación Europea del Acero (Eurofer o «el denunciante») en nombre de un grupo de productores que representa más del 25 % de todos los productores de productos AMGO de la Unión.

(3) Según lo establecido en el considerando 15 del Reglamento provisional, la investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2013 y el 30 de junio de 2014 («el período de investigación» o «PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2011 y el final del período de investigación («el período considerado»).

2. **Procedimiento ulterior**

(4) Tras la comunicación de los hechos y consideraciones esenciales, en función de los cuales se adoptó un derecho antidumping provisional («comunicación provisional»), varias partes interesadas presentaron observaciones por escrito sobre las conclusiones provisionales. Se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron. El Consejero Auditor en procedimientos comerciales celebró audiencias con los productores exportadores japoneses JFE Steel Corporation y Nippon Steel & Sumitoma Metal Corporation.

(5) Como se indica en los considerandos 27, 224 y 239 del Reglamento provisional, la Comisión siguió buscando y verificando toda la información que consideró necesaria para establecer sus conclusiones definitivas. Tras el establecimiento de las medidas provisionales se realizaron cinco visitas de inspección adicionales en los locales de los siguientes usuarios en la Unión Europea:

— Siemens Aktiengesellschaft, Múnich, Alemania

— ABB AB, Bruselas, Bélgica

— SGB-Smit Group, Ratisbona, Alemania

— Končar — Distribution and Special Transformers, Inc., Zagreb, Croacia

— Schneider Electric S. A., Metz, Francia

([1]) DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

([2]) Reglamento (UE) 2015/763 de la Comisión, de 12 de mayo de 2015, por el que se establece un derecho antidumping provisional relativo a las importaciones de determinados productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, originarios de la República Popular China, Japón, la República de Corea, la Federación de Rusia y los Estados Unidos de América (DO L 120 de 13.5.2015, p. 10).

(6) Además, se llevaron a cabo tres visitas de inspección adicionales en las instalaciones de los siguientes productores de la Unión:

— ThyssenKrupp Electrical Steel UGO SAS, Isbergues, Francia

— ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Gelsenkirchen, Alemania

— Tata Steel UK Limited (Orb Electrical Steels), Newport, Reino Unido

(7) Se informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales de acuerdo con los cuales la Comisión tenía previsto establecer derechos antidumping definitivos. Asimismo, se les concedió un plazo para que pudieran presentar sus observaciones al respecto. El Consejero Auditor en procedimientos comerciales celebró una audiencia con una asociación de usuarios.

(8) La Comisión tuvo en cuenta las observaciones orales y escritas de las partes interesadas y, en su caso, modificó en consecuencia las conclusiones.

B. **PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

(9) Como se indica en el considerando 16 del Reglamento provisional, el producto afectado consiste en productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, de un grosor superior a 0,16 mm, originarios de la RPC, Japón, Corea, Rusia y los EE. UU., clasificados actualmente con los códigos NC ex 7225 11 00 ex 7225 11 00 ex 7225 11 00 ex 7225 11 00 y ex 7226 11 00 («el producto afectado»).

(10) Algunas partes interesadas alegaron que el producto afectado, tal como se describe en el considerando 16 del Reglamento provisional, y el producto similar no eran similares tal como se recoge en el considerando 22 del Reglamento provisional, puesto que no comparten las mismas características físicas y químicas ni se utilizan para los mismos fines. Tres productores exportadores, una asociación de usuarios y dos usuarios individuales alegaron que los tipos de alta permeabilidad y/o de dominio refinado del producto afectado deberían excluirse del ámbito de la investigación, puesto que esos tipos no se fabricaban en cantidades suficientes o no se producían en absoluto en la Unión. Uno de estos productores exportadores especificó que estos debían ser tipos del producto afectado con una pérdida en el núcleo máxima inferior o igual a 0,90 W/kg, con una polarización magnética de más de 1,88 T. Otro productor exportador solicitó la exclusión de los tipos con una pérdida en el núcleo máxima inferior o igual a 0,95 W/kg, debido al escaso solapamiento competitivo con los productos ofrecidos por la industria de la Unión. Otro productor exportador alegó que los tipos del producto afectado con una pérdida en el núcleo máxima de 0,90 W/kg a 1,7 T/50 Hz o menos, y una permeabilidad (inducción) de 1,88 T o más, así como tipos con una pérdida en el núcleo máxima de 1,05 W/kg a 1,7 T/50 Hz o menos, y una permeabilidad (inducción) de 1,91 T o más, debían excluirse. Por otra parte, un usuario alegó que los tipos del producto afectado con una pérdida en el núcleo máxima de 0,80 W/kg a 1,7 T/50 Hz o menos, así como los tipos de bajo nivel de ruido con un factor B800 de 1,9 T o superior debían excluirse. Algunos de ellos alegaron asimismo que los tipos de producto con menores pérdidas en el núcleo tenían propiedades y usos finales considerablemente distintos, de modo que ni eran adquiridos por los mismos clientes ni competían con otros tipos del producto afectado. Además, otro usuario consideró que debían llevarse a cabo dos análisis separados en relación con el perjuicio, el nexo causal y el interés de la Unión. Por último, otro usuario solicitó la retirada de las medidas provisionales, y, si esto no fuera posible, que al menos se excluyeran de la definición del producto los tipos de alta permeabilidad (es decir, los tipos con una pérdida en el núcleo máxima inferior o igual a 0,90 W/kg).

(11) Tras la comunicación final, varias partes interesadas reiteraron la misma solicitud. Un usuario alegó que el hecho de que la Comisión hubiera determinado precios mínimos de importación distintos para tres categorías diferentes de productos AMGO ponía de manifiesto la pertinencia de considerar las diferentes categorías por separado y, por lo tanto, justificaban una exclusión.

(12) La Comisión consideró que el producto afectado, con independencia de la pérdida en el núcleo o de los niveles de ruido o de si es convencional o de alta permeabilidad, consiste productos laminados planos de acero aleado con una estructura de grano orientado que les permite orientar el campo magnético. La orientación del grano restringe las características técnicas y físicas del acero a un único producto con una estructura de grano extraordinariamente amplia. Por lo tanto, la definición del producto incluye un producto bien definido. Se constató asimismo que todos los tipos del producto afectado tenían las mismas características químicas y tenían un uso principal, a saber, la fabricación de transformadores. Además, los diferentes tipos del producto afectado son, en cierto grado, intercambiables.

(13) Respecto a la alegación de que la exclusión se justifica debido a la insuficiente producción de determinados tipos del producto afectado por los productores de la Unión, en primer lugar debe recordarse que ninguna disposición del Reglamento de base exige que todos los tipos del producto afectado sean producidos por la industria de la Unión a escala comercial. Además, algunos tipos de productos de alta permeabilidad fueron producidos por la industria de la Unión en el PI. Como se menciona en el considerando 131, la inspección también puso de manifiesto que los productores de la Unión habían invertido en la producción de los tipos de alta permeabilidad del producto afectado, lo cual les permitía incrementar la producción de los productos AMGO de alta permeabilidad. Además, como se indica en el considerando 12, la definición del producto investigado se rige por las características técnicas de los productos AMGO. La exclusión solicitada podría reducir la protección contra el dumping perjudicial para los tipos particulares de alta permeabilidad y, por tanto, afectar al nivel de producción actual de la industria de la Unión. En estas circunstancias, el hecho de que determinados tipos de productos AMGO de alta permeabilidad no sean producidos por la industria de la Unión no es un motivo suficiente para excluirlos de la definición del producto.

(14) En cuanto a la alegación de que la separación en tres categorías diferentes de productos AMGO (véase el considerando 11) demuestra que una exclusión está justificada, cabe recordar que la investigación abarca el producto afectado definido en el considerando 9 y que, por consiguiente, se efectuó un análisis exhaustivo del perjuicio, de la causalidad y del interés de la Unión. El hecho de que la Comisión reconociera las diferencias de calidad entre los distintos tipos de productos, y que estas diferencias de calidad se tuvieran en cuenta en la decisión sobre la forma de las medidas en el marco del análisis del interés de la Unión, como se explica más adelante en el considerando 172, no puede constituir un motivo para modificar el ámbito de aplicación de las medidas.

(15) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, la Comisión rechazó las solicitudes dirigidas a excluir estos tipos de productos de la definición del producto. Sin embargo, tuvo en cuenta las diferencias de calidad y de dureza para determinar la forma de la medida (véase el considerando 172).

(16) Un productor exportador ruso alegó que, por una parte, sus productos AMGO exportados de primera calidad (con una mayor planicidad y menos costuras de soldadura) y, por otra parte, sus productos AMGO exportados de segunda y tercera calidad (con múltiples defectos, puntos de soldadura y falta de planicidad) eran, según la práctica de la industria rusa, productos diferentes no intercambiables de ningún modo (en ambos sentidos). Por consiguiente, afirmaron que los productos de segunda y tercera calidad debían excluirse de la definición del producto afectado.

(17) Tras la comunicación final, el productor exportador ruso reiteró su alegación y afirmó que estos tipos de productos exportados de segunda y tercera calidad solo pueden utilizarse en la industria de transformadores en algunas aplicaciones limitadas si posteriormente son transformados en empresas de servicios siderúrgicos y, por consiguiente, deberían excluirse.

(18) La descripción actual y el código NC del producto afectado incluyen potencialmente una amplia variedad de tipos desde una perspectiva de calidad. Además, la fabricación de un producto de calidad inferior por parte de los productores de la Unión y de los productores exportadores de otros países es inherente al proceso de producción, y los tipos de menor calidad se producen con los mismos materiales de base y con el mismo equipo de producción. Los denominados tipos de segunda y tercera calidad exportados también se venden para su uso en la fabricación de transformadores y se ajustan plenamente a la definición del producto afectado. El hecho de que se requiera una transformación ulterior no es inhabitual y no puede ser una razón para excluir un tipo de producto. Por consiguiente, la Comisión rechazó también esa petición.

(19) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, la Comisión concluyó que el producto afectado fabricado y vendido en los países afectados y el fabricado y vendido por la industria de la Unión eran productos similares a tenor del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base. Por tanto, se confirman los considerandos 16 a 21 del Reglamento provisional.

C. **DUMPING**

1. **Metodología general**

(20) No habiéndose recibido observaciones adicionales sobre la metodología general de la Comisión utilizada para calcular el dumping, se confirman los considerandos 33 a 45 del Reglamento provisional.

2. **República de Corea**

2.1. *Valor normal*

(21) Tras la comunicación provisional, el único productor exportador señaló que los gastos de transporte interior de mercancías y de manipulación de la empresa deberían haberse deducido del valor normal. Por otra parte, fue preciso ajustar ligeramente el coste correspondiente a la transformación de las bobinas completas en bobinas cortadas. De acuerdo con la metodología general descrita en el considerando 56 del Reglamento provisional, se aceptó esa solicitud y los cálculos fueron modificados en consecuencia. Por lo tanto, se modifican las conclusiones que figuran en el considerando 46 del Reglamento provisional con respecto al productor exportador.

2.2. *Precio de exportación*

(22) El productor exportador alegó que formaba una única entidad económica con sus empresas comerciales y sus empresas vinculadas en la Unión y que, por tanto, no debía haberse efectuado ningún ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base para determinar el precio de exportación.

(23) No se cuestiona que el productor exportador y los importadores vinculados pertenezcan al mismo grupo de sociedades. Por lo tanto, se considera que existe una asociación entre ellos. En tales circunstancias, la Comisión tiene que calcular el precio de exportación de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Por consiguiente, se rechazó la alegación y se confirman los considerandos 50 a 54 del Reglamento provisional

2.3. *Comparación*

(24) El productor exportador también solicitó un ajuste de fase comercial de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, alegando que en el mercado nacional los operadores comerciales vinculados eran quienes efectuaban las ventas a los usuarios finales, mientras que en la práctica las ventas de exportación se calculaban como precio a los distribuidores, porque la Comisión había deducido los gastos de venta, generales y administrativos y los márgenes de beneficios de los operadores comerciales vinculados en la Unión de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.

(25) El hecho de que el precio de exportación se hubiera calculado de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base no implica que la fase comercial en la que se determinó el precio de exportación hubiera cambiado. La base para calcular el precio de exportación sigue siendo el precio que pagan los usuarios finales. Un ajuste de fase comercial no está justificado en este caso, ya que el productor exportador vendió en la misma fase comercial en el mercado interno y en el mercado de la Unión. En cualquier caso, el productor exportador no presentó pruebas de que la supuesta diferencia en las fases comerciales hubiera afectado a la comparabilidad de los precios, demostrada por la existencia de diferencias reales y claras en las funciones y en los precios del vendedor para las distintas fases comerciales en el mercado interno del país exportador, sino que alegó únicamente que el ajuste debía ser igual al ajuste realizado de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base para calcular el precio de exportación. Por consiguiente, se desestimó esta alegación.

2.4. *Márgenes de dumping*

(26) Como consecuencia de las modificaciones introducidas en el valor normal con arreglo al considerando 21, los márgenes de dumping definitivos para Corea se modifican como sigue:

País	Empresa	Margen de dumping definitivo
República de Corea	POSCO, Seúl	22,5 %
	Todas las demás empresas	22,5 %

3. **República Popular China**

3.1. *País análogo*

(27) No se recibieron más observaciones sobre la utilización de la República de Corea como país análogo. La Comisión confirma las conclusiones expuestas en los considerandos 65 a 71 del Reglamento provisional.

3.2. *Valor normal*

(28) El valor normal para los dos productores exportadores de la RPC se determinó con arreglo al precio o al valor normal calculado en el país análogo, Corea en este caso, de conformidad con el artículo 2, apartado 7, letra a), del Reglamento de base.

(29) El valor normal para las empresas chinas se modificó de acuerdo con la modificación del valor normal determinado para Corea, tal como se explica en el considerando 21.

3.3. *Precio de exportación*

(30) No habiéndose recibido más observaciones por lo que respecta al precio de exportación, se confirma lo expuesto en los considerandos 73 y 74 del Reglamento provisional.

3.4. *Comparación*

(31) No habiéndose recibido ninguna observación por lo que respecta a la comparación del valor normal y el precio de exportación, se confirma lo expuesto los considerandos 75 a 78 del Reglamento provisional.

3.5. *Márgenes de dumping*

(32) Con arreglo a las respuestas al cuestionario, la Comisión estableció en el considerando 80 del Reglamento provisional que los dos productores exportadores que cooperaron estaban vinculados a través de la propiedad común. Por consiguiente, se fijó provisionalmente un único margen de dumping para ambas empresas basado en la media ponderada de sus márgenes de dumping individuales.

(33) Dos productores exportadores chinos que cooperaron (Baosteel y WISCO) impugnaron la decisión de la Comisión de tratarlos como empresas vinculadas y, por lo tanto, de aplicarles un derecho antidumping medio ponderado. Alegaron que competían en el mercado interno y en los mercados de exportación.

(34) La Comisión reitera que los dos productores exportadores que cooperaron están vinculados a través de la propiedad común estatal. No obstante, en las circunstancias del presente caso, estas empresas tendrían escaso interés en coordinar sus actividades de exportación después de la imposición de medidas, ya que, como se señala en los considerandos 175 y 176, las medidas consisten en un derecho variable basado en el precio de importación mínimo para todos los productores exportadores. Por lo tanto, en la fase definitiva, la Comisión considera que no es necesario determinar si ambas empresas deben ser tratadas como una entidad única con arreglo al artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base. Por consiguiente, a efectos de la presente investigación, se establecieron dos márgenes de dumping independientes.

(35) Tras la comunicación final, el denunciante alegó que dos tipos de derecho individuales para los dos productores exportadores chinos podrían dar lugar a una coordinación de las actividades de exportación si los precios caen por debajo del precio mínimo de importación (PMI). Alegaron que debía establecerse un tipo de derecho único para ambos. Sin embargo, como se ha indicado anteriormente, en las circunstancias específicas del presente caso, la Comisión tiene motivos para pensar que es probable que los precios internacionales se mantengan por encima de los precios mínimos de importación a medio y largo plazo. Por consiguiente, se considera que el riesgo de coordinación entre los dos productores exportadores es insignificante y que la posibilidad de una reconsideración provisional en caso de un cambio de las circunstancias es una forma más proporcionada de hacer frente a este riesgo. Por consiguiente, se desestimó esta alegación.

(36) El nivel de cooperación fue elevado debido a que las importaciones de los dos productores exportadores que cooperaron representaban el 100 % del total de las exportaciones de la RPC a la Unión durante el PI. Así pues, la Comisión decidió establecer el margen de dumping para todo el país al nivel de la empresa con el margen de subvención más alto que había cooperado.

(37) En consecuencia, los márgenes de dumping definitivos para la República Popular China se modifican como sigue:

País	Empresa	Margen de dumping definitivo
República Popular China	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %
	Todas las demás empresas	54,9 %

4. **Japón**

4.1. *Valor normal*

(38) No habiéndose recibido ninguna observación, se confirma la determinación del valor normal que se recoge en los considerandos 84 y 85 del Reglamento provisional.

4.2. *Precio de exportación*

(39) No habiéndose recibido ninguna observación, se confirma la determinación del precio de exportación que se recoge en los considerandos 86 a 88 del Reglamento provisional.

4.3. *Comparación*

(40) No habiéndose recibido ninguna observación por lo que respecta a la comparación del valor normal y el precio de exportación, se confirma lo expuesto los considerandos 89 a 92 del Reglamento provisional.

4.4. *Márgenes de dumping*

(41) No habiéndose recibido más observaciones sobre los márgenes de dumping, se confirma lo expuesto en los considerandos 93 a 95 del Reglamento provisional.

5. **Federación de Rusia**

5.1. *Valor normal*

(42) Toda la producción del producto afectado en Rusia, estaba compuesta por productos convencionales AMGO, y en el mercado de la Unión se vendieron tanto productos de primera calidad como productos de otros niveles de calidad. El productor exportador ruso alegó que debía hacerse un ajuste del valor normal para tener en cuenta el hecho de que los productos que no eran de primera calidad se exportaban al mercado de la Unión a precios más bajos que los de primera calidad.

(43) La Comisión examinó la posibilidad de efectuar ajustes del valor normal de los productos que no eran de primera calidad. Cabe señalar que, de acuerdo con lo solicitado por el productor exportador, en la fase provisional se estableció una diferenciación entre los productos de primera calidad y los de otras calidades, diferenciándose los precios de unos y otros para garantizar una comparación equitativa. Esta diferenciación, cuyo objeto es garantizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación, debe mantenerse.

(44) Sin embargo, no está justificado un ajuste del propio valor normal en términos de reducción de los costes de producción de los productos que no son de primera calidad. Ese ajuste significaría que una proporción sustancial de los costes no se asignaría al producto afectado, cuando sí se produjeron dichos costes en relación con ese producto. El valor normal de todos los tipos de productos se calculó sobre la base de los datos reales suministrados por el productor exportador y verificados sobre el terreno. La Comisión verificó la distribución de los costes y no hay motivos que justifiquen un reparto artificial de tales costes u otros ajustes. Debe tenerse en cuenta toda diferencia de precios entre distintos tipos de productos, ya que el valor normal se determina por tipo de producto. Por consiguiente, debe rechazarse esta alegación.

(45) La empresa alegó que las diferencias de margen de dumping entre los productos de primera calidad y los de otros niveles de calidad demuestran ese extremo. No obstante, es completamente normal que diferentes grupos de tipos de productos tengan márgenes de dumping distintos de los demás. Una diferencia en el margen de dumping no puede justificar un ajuste del valor normal. Por consiguiente, también debe rechazarse esta alegación.

(46) La industria de la Unión alegó que la Comisión había cometido un error al no efectuar ajustes en los costes de producción de los productores rusos con arreglo al artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base. Además, alegó que, si bien la Comisión había llegado a la conclusión de que los productores rusos cobraban precios similares dentro del grupo en comparación con los de las ventas externas, la cuestión es si los precios de transacción dentro del grupo reflejan razonablemente todos los costes asociados con el producto en cuestión. La Comisión comparó esos precios con los precios a terceros y, sobre esa base, determinó que los precios de compra de las materias primas por parte de los dos productores rusos vinculados se habían efectuado a precios de mercado en el período de investigación y, por lo tanto, reflejaban los costes de compra normales. Además, la investigación no reveló ningún indicio de que la totalidad de los costes no se hubieran reflejado en la fijación de los precios. Por lo tanto, no se consideró necesario ningún ajuste.

(47) No habiéndose recibido más observaciones referentes al valor normal, se confirman los considerandos 98 y 99 del Reglamento provisional.

5.2. *Precio de exportación*

(48) El productor exportador ruso alegó que las exportaciones de material de tercera categoría debían excluirse del cálculo del dumping. Sin embargo, dado que el material de tercera calidad también es el producto afectado, no hay base alguna para excluir esos productos. Por consiguiente, debe rechazarse esta alegación.

(49) El productor ruso alegó que los ajustes de los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio del importador vinculado (Novex) no están justificados y señaló que no estaba de acuerdo con la interpretación de la Comisión del artículo 2, apartados 8 y 9, del Reglamento de base a este respecto.

(50) El productor exportador ruso alegó que el ajuste para gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio en el marco del artículo 2, apartado 9, solo estaba justificado si las condiciones de venta requerían que el producto se entregara con los derechos pagados. Por otra parte, cuando los productos se venden con los derechos no pagados, se aplica el artículo 2, apartado 8, es decir, que no está justificada ninguna deducción de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios. El productor exportador alegó asimismo que Novex había actuado como «brazo exportador» del grupo NLMK, sin ejercer ninguna función de importador y que no había soportado costes «que normalmente soporta un importador».

(51) Sin embargo, como se explica en el Reglamento provisional y contrariamente a esas alegaciones, la investigación estableció que Novex había cumplido las mismas funciones de importación para todas las ventas del producto afectado durante el período de investigación. De hecho, Novex no solo desempeñó tales funciones para el producto afectado, sino para una gama mucho más amplia de productos siderúrgicos. Los distintos incoterms (DDP, DAP o CIF) no cambian el hecho de que Novex operaba en calidad de importador vinculado en mercado de la Unión para todas las operaciones. No se presentó ninguna prueba que pueda invalidar esta conclusión. Se confirma, pues, que los ajustes de los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio deben aplicarse de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.

(52) Tras la comunicación final, el productor exportador ruso reiteró su alegación de que el ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 9, no estaba justificado en el caso de las ventas efectuadas sobre una base DDU/DAP. Sin embargo, no se aportaron nuevas pruebas en apoyo de esta alegación. La Comisión mantiene su opinión de que todas las ventas deben ajustarse con arreglo al artículo 2, apartado 9, ya que, como se explica en el Reglamento provisional, Novex operaba como importador para todas las transacciones y los precios de los productores exportadores rusos a Novex no eran fiables a causa de la relación que había entre ellos.

(53) No habiéndose recibido más observaciones referentes a los precios de exportación, se confirma el considerando 100 del Reglamento provisional.

5.3. *Comparación*

(54) No habiéndose recibido más observaciones referentes a la comparación, se confirman los considerandos 101 y 102 del Reglamento provisional.

5.4. *Márgenes de dumping*

(55) No habiéndose recibido más observaciones referentes a los márgenes de dumping, se confirman los considerandos 103 a 105 del Reglamento provisional.

6. **Estados Unidos de América**

6.1. *Valor normal*

(56) No habiéndose recibido ninguna observación por lo que se refiere al valor normal en los Estados Unidos de América, se confirman las conclusiones expuestas en el considerando 107 del Reglamento provisional.

6.2. *Precio de exportación*

(57) No habiéndose recibido ninguna observación, se confirma la determinación del precio de exportación que se recoge en los considerandos 108 a 111 del Reglamento provisional.

6.3. *Comparación*

(58) No habiéndose recibido ninguna observación por lo que se refiere a la comparación del valor normal y el precio de exportación, se confirma lo expuesto los considerandos 112 y 113 del Reglamento provisional.

6.4. *Márgenes de dumping*

(59) No se han presentado comentarios sobre las conclusiones provisionales de la Comisión por lo que se refiere al productor exportador que cooperó. Por lo tanto, se confirma el margen de dumping que figura en los considerandos 114 a 116 del Reglamento provisional.

7. **Márgenes de dumping de todos los países afectados**

(60) De acuerdo con lo expuesto, los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

País	Empresa	Margen de dumping definitivo
República Popular China	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %
	Todas las demás empresas	54,9 %
Japón	JFE Steel Corporation, Tokio	47,1 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokio	52,2 %
	Todas las demás empresas	52,2 %
República de Corea	POSCO, Seúl	22,5 %
	Todas las demás empresas	22,5 %
Federación de Rusia	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk VIZ Steel, Ekaterinburg	29,0 %
	Todas las demás empresas	29,0 %
Estados Unidos de América	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %
	Todas las demás empresas	60,1 %

D. **PERJUICIO**

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

(61) No habiéndose recibido ninguna observación sobre la definición de la industria de la Unión y de la producción de la Unión, se confirman las conclusiones formuladas en los considerandos 117 y 118 del Reglamento provisional.

2. **Consumo de la Unión**

(62) Un productor exportador japonés alegó que la utilización de horquillas de valores respecto a los datos de consumo de la Unión no era apropiado, ya que, en principio, los datos de consumo de la Unión no debían seguir siendo confidenciales.

(63) Como se menciona en el considerando134 del Reglamento provisional, las importaciones del producto afectado japonés en los Países Bajos se declararon con un código NC confidencial durante el período considerado. Se utilizaron horquillas para proteger la confidencialidad de los datos facilitados por las partes interesadas. Si se hubieran proporcionado cifras exactas en lugar de horquillas de valores sobre el consumo de la Unión, un productor exportador japonés habría podido calcular con precisión las importaciones procedentes de los demás productores exportadores japoneses. Por otra parte, las horquillas de valores que se utilizaron en el Reglamento provisional proporcionaron información significativa a las partes. Además, los índices de las horquillas del consumo de la Unión permiten entender adecuadamente las tendencias de dicho consumo.

(64) No habiéndose recibido ninguna otra observación sobre el consumo de la Unión, se confirman las conclusiones de los considerandos 119 a 124 del Reglamento provisional.

3. **Importaciones procedentes de los países afectados**

3.1. *Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones de los países afectados*

(65) Dos productores exportadores alegaron que la evaluación acumulativa de las importaciones de sus respectivos países comparada con la de los otros países afectados no estaba justificada: uno de los productores exportadores japoneses alegó que solo exportaba tipos del producto afectado de gran calidad y que, puesto que sus exportaciones estaban disminuyendo, no ejercía ninguna presión sobre los precios en el mercado de la Unión. El productor exportador americano alegó que las importaciones procedentes de los EE. UU. habían disminuido un 400 % durante el período considerado y que siempre había fijado los precios a niveles mucho más elevados que otros productores. Por otra parte, un usuario alegó que tal evaluación acumulativa era inadecuada debido a la disminución de las importaciones y a la diferencia de comportamiento de los precios, además del hecho de que un determinado productor exportador estaba vendiendo los tipos del producto afectado que los productores de la Unión y otros productores de los países afectados no vendían.

(66) Como se indica en el considerando 132 del Reglamento provisional, se ha reconocido que durante el período considerado se había producido en descenso de las importaciones procedentes de Japón y los EE. UU. No obstante, estas importaciones también han contribuido a la presión ejercida en los precios del producto afectado en el mercado de la Unión. Se constató que las importaciones procedentes de Japón y los EE. UU. eran objeto de dumping y claramente sus productos competían directamente con los productos de la Unión y los productos de otros productores exportadores. Todos los tipos del producto afectado, incluidos los tipos vendidos por los productores exportadores japoneses y americanos, se venden para ser utilizados en la fabricación de núcleos de transformadores y se venden al mismo grupo relativamente restringido de clientes. Por tanto, la Comisión rechazó las peticiones de no acumulación.

(67) Tras la comunicación final, el productor exportador americano reiteró su solicitud de no acumulación y alegó que los tipos del producto afectado no competían con los productos de la industria de la Unión, ya que se vendían en el mercado de la Unión únicamente debido a su mejor calidad en comparación con el tipo de productos de la industria de la Unión.

(68) Además de los argumentos expuestos en el considerando 66 en lo que respecta a las importaciones procedentes de los EE. UU. en general, cabe señalar que la evaluación acumulativa se hace, no obstante, con relación a todo el país con respecto a todos los tipos del producto afectado, y no con relación a una empresa específica y teniendo en cuenta solo algunos tipos del producto afectado. Por tanto, se rechazó la alegación.

(69) La Comisión llegó a la conclusión de que se cumplían todos los criterios del artículo 3, apartado 4, de modo que las importaciones procedentes de los países afectados se examinaron de forma acumulativa a efectos de la determinación del perjuicio. En consecuencia, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 125 a 132 del Reglamento provisional.

3.2. *Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados*

(70) No habiéndose recibido más observaciones, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 133 a 136 del Reglamento provisional.

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

(71) No habiéndose recibido observaciones, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 137 a 148 del Reglamento provisional.

4. **Situación económica de la industria de la Unión**

4.1. *Observaciones generales*

(72) Un productor exportador coreano alegó que los principales indicadores de perjuicio están sesgados, ya que no tienen suficientemente en cuenta la evolución de la gama de productos, que da lugar a un adelgazamiento del producto afectado y del producto similar durante el período considerado. Este productor exportador alegó que, para tener una imagen veraz y fiel, los datos deberían solicitarse a la industria de la Unión, y esta debería facilitar los datos de producción en términos de longitud, ya sea en cifras reales, o al menos calculando las longitudes fabricadas sobre la base de la gama de productos.

(73) La Comisión consideró que el productor exportador no había aportado datos que indicaran que un enfoque basado en la longitud habría modificado alguno de los factores de perjuicio. Además, el tonelaje es la medida estándar que se utiliza para expresar la producción, el abastecimiento y las ventas del producto afectado y del producto similar. Los datos de Eurostat sobre el producto afectado y el producto similar también se indican en tonelaje. Por lo tanto, el análisis de los tonelajes se consideró un método exacto, y se rechazó la alegación de esta parte.

(74) Teniendo en cuenta estas consideraciones, la Comisión concluyó que se había presentado una imagen veraz y fiel a través del uso de sus indicadores de perjuicio.

4.2. *Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad*

(75) La misma parte interesada y un usuario alegaron que algunas de las conclusiones de la Comisión en el Reglamento provisional eran contradictorias: Como se indica en los considerandos 220 y 222 del Reglamento provisional, la Comisión explicó, por una parte, que la industria de la Unión estaba pasando de una producción tipos convencionales a una producción de tipos de alta permeabilidad del producto similar. Por otra parte, tal como se establece en el cuadro que figura en el considerando 150 del Reglamento provisional, la capacidad de producción aumentó durante el período considerado (de 486 600 toneladas a 492 650 toneladas). Según estas partes interesadas, se sabe generalmente que una mayor atención a los productos más finos (de alta permeabilidad) conduce automáticamente a una reducción de la capacidad de producción.

(76) La Comisión rechazó estos argumentos. En primer lugar, el aumento de la capacidad se debió principalmente a que uno de los productores de la Unión incrementó su capacidad durante el período considerado. Este productor de la Unión actualmente solo produce tipos convencionales del producto afectado. Además, el considerando 222 del Reglamento no se refiere exclusivamente al período considerado, sino principalmente al futuro. Esta afirmación se ve corroborada por la referencia que figura en el considerando 196 del Reglamento provisional, en el que se afirma que *«los productores de la Unión tienen previsto pasar a una gama de productos con unas pérdidas inferiores en el núcleo»*.

(77) Por lo tanto, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 150 a 154 del Reglamento provisional.

4.3. *Volumen de ventas y cuota de mercado*

(78) No habiéndose recibido más observaciones, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 155 a 158 del Reglamento provisional.

4.4. *Otros indicadores de perjuicio*

(79) No habiéndose recibido ninguna observación sobre el desarrollo de los demás indicadores del perjuicio, en relación con el período considerado, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 159 a 174 del Reglamento provisional.

4.5. *Conclusión sobre el perjuicio*

(80) De conformidad con el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base, las conclusiones sobre el perjuicio que figuran a continuación se han establecido a partir de datos verificados del PI. En cambio, la recopilación y comprobación de los datos posteriores al PI se realizaron en el marco del análisis del interés de la Unión (véanse asimismo los considerandos 110 y 111). El cuadro que figura en el considerando 170 del Reglamento provisional mostraba las elevadas pérdidas y los flujos de tesorería negativos registrados a partir del año 2012. Por consiguiente, se confirma la conclusión de que la industria de la Unión se hallaba en una situación de perjuicio durante el PI.

(81) Aunque se tuvieran en cuenta los datos posteriores al PI en lo que respecta a algunos factores de perjuicio, en particular los pequeños beneficios obtenidos en el período comprendido entre enero y mayo de 2015, esto no afectaría a la conclusión de que la industria de la Unión se halla en una situación perjudicial.

(82) Sobre la base de lo anterior, y no habiéndose recibido nuevas observaciones, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 175 a 179 del Reglamento provisional de que durante el período considerado la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante en el sentido del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

E. **CAUSALIDAD**

5. **Efecto de las importaciones objeto de dumping**

(83) Varias partes alegaron que las importaciones procedentes de los países afectados no podían haber causado el perjuicio sufrido por la industria de la Unión, principalmente por la inexistencia de subcotización de precios. Además, se alegó que en muchos casos los propios productores de la Unión habían iniciado y dirigido las reducciones de precios, tanto en la Unión como en otros grandes mercados. Un productor exportador japonés añadió que no había habido un aumento significativo de las importaciones objeto de dumping, y que las importaciones no son una causa significativa de que los precios disminuyan o no aumenten. En consecuencia, esas importaciones no pudieron causar el perjuicio sufrido por la Unión, ya que no pudieron ejercer ninguna presión sobre los precios en el mercado de la Unión. Tras la comunicación final, un productor exportador japonés alegó que la afirmación de la Comisión de que tales importaciones habían hecho disminuir significativamente los precios en el mercado de la Unión no era suficiente para demostrar que las importaciones habían provocado el descenso de los precios. La constatación de que se había producido una disminución de precios solo demuestra la existencia de una tendencia mundial, que no implica que las importaciones causaran el descenso de los precios en el mercado de la Unión.

(84) También se alegó que la Comisión debía cuantificar el perjuicio real causado por las importaciones objeto de dumping y el perjuicio causado por otros factores conocidos, y que el nivel del derecho no podía ser superior a lo necesario para eliminar el perjuicio causado exclusivamente por las importaciones objeto de dumping. Estas observaciones se reiteraron tras la comunicación final.

(85) Los datos de la investigación no confirmaron las alegaciones de que las importaciones procedentes de los países afectados no habían podido causar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Como se indica en los considerandos 137 a 164 del Reglamento provisional, el precio unitario medio de las importaciones objeto de dumping disminuyó aproximadamente un 30 % durante el período considerado. Como consecuencia de ello, estas importaciones hicieron bajar los precios en el mercado de la Unión en un grado significativo, obligando incluso a los productores de la Unión a reducir sus precios de venta muy por debajo de sus costes a fin de alinearlos con los niveles de precios de las importaciones procedentes de los países afectados. Además, se ha constatado una clara coincidencia temporal entre, por una parte, el nivel de las importaciones objeto de dumping a unos precios continuamente decrecientes y, por otra, la pérdida de volumen de ventas y la bajada de los precios de la industria de la Unión, lo cual dio lugar a una situación de pérdidas, tal como se establece en los considerandos 181 a 183 del Reglamento provisional.

(86) La alegación de que la disminución de los precios solo demuestra una tendencia mundial se rechaza por las razones indicadas a continuación. En primer lugar, no existe un precio de mercado mundial del producto afectado, como ocurre en el caso de determinados productos. En segundo lugar, las conclusiones sobre el dumping pusieron de manifiesto que los precios varían de un mercado a otro. En tercer lugar, la investigación puso de manifiesto que los niveles de precios y los incrementos de precios estimados en diversas regiones del mundo (desde 2014 y hasta el primer trimestre de 2015) no variaban al mismo ritmo. En cuarto lugar, si bien existen indicios de que se produjo una reducción de los precios en varias regiones del mundo durante el período de investigación, dicha disminución variaba de una región a otra, de modo que, en particular, los precios en el mercado de la Unión, que es un mercado abierto, como se establece más adelante en el considerando 85, disminuyeron drásticamente.

(87) Incluso en ausencia de subcotización, que se reconoció en el Reglamento provisional, los productores de la Unión no fueron capaces de fijar sus precios por encima de sus costes, lo cual generó fuertes pérdidas durante el período considerado. La ausencia de subcotización, que es solo uno de los factores que hay que tener en cuenta en el análisis del perjuicio, no significa que las importaciones objeto de dumping no pudieron causar un perjuicio. Los precios de la industria de la Unión eran el resultado de la fuerte caída de los precios a raíz de las importaciones objeto de dumping de productos a bajo precio. Sin esta fuerte presión sobre los precios, la industria de la Unión no habría tenido ningún motivo para reducir sus precios a niveles tan bajos. Los productores de la Unión se vieron obligados a vender a precios inferiores a los costes para defender sus cuotas de

mercado y mantener un nivel de producción económico debido a la intensa presión que se estaba ejerciendo sobre sus precios de venta. Por lo tanto, se rechazan estos argumentos. Por otra parte, respecto al argumento de que la Comisión debía cuantificar el perjuicio real causado por las importaciones objeto de dumping y el perjuicio causado por otros factores conocidos, la Comisión consideró que, como ya se expuso en el considerando 201 del Reglamento provisional, todos los demás factores, aun cuando no se descarte un posible efecto combinado, no eliminaron el vínculo causal entre el perjuicio y las importaciones objeto de dumping.

(88) En lo que respecta a los precios y la fijación de precios durante el período considerado, un productor exportador chino alegó que la industria de la Unión había iniciado las bajadas de precios al inicio del período considerado. Un usuario también alegó que la intensa competencia en materia de precios fue más bien la consecuencia directa de que los productores de la Unión y los productores exportadores habían intentado mantener o incrementar el volumen a pesar de la disminución de la demanda.

(89) Como se establece en el considerando 158 del Reglamento provisional, se rechazaron estas alegaciones. En primer lugar, no hay pruebas de que la industria de la Unión iniciara esas bajadas de precios. En segundo lugar, para la industria de la Unión, en el plano económico no tendría sentido empezar a vender productos con pérdidas elevadas si no fuera estrictamente necesario. Por último, se recuerda que hay una clara coincidencia temporal entre las importaciones objeto de dumping a unos precios que bajaban constantemente y la pérdida de volumen de ventas y la bajada de los precios de la industria de la Unión, lo cual dio lugar a una situación de mayores pérdidas para los productores de la Unión.

(90) Por otra parte, el productor exportador chino alegó que es difícil entender cómo unos precios más elevados, aplicados por los productores exportadores, pueden provocar una bajada de los precios. Un productor japonés alegó que la Comisión no había demostrado que existiera correlación entre las disminuciones de precios en la Unión y las importaciones del producto afectado procedentes de los países afectados. Un usuario puso en duda la validez de los principales argumentos de la Comisión, ya que esta no había tenido en cuenta la ausencia de subcotización de precios. En el mismo contexto, un usuario señaló que la capacidad de un productor para sostener una guerra de precios a largo plazo depende de una serie de factores, como la eficiencia, los costes de los insumos y la calidad de los productos, además de la dimensión, la fuerza y la estrategia del grupo al que pertenezcan los productores.

(91) Las alegaciones de las partes interesadas se rechazaron por las razones indicadas a continuación. Aparte de las observaciones formuladas en el considerando 87, los productores exportadores pueden mantener estrategias de precios agresivas, especialmente en el mercado de la Unión, durante un período más prolongado que los productores de la Unión por la siguiente razón: la cuota de mercado de los productores exportadores en sus mercados interiores es mucho mayor que la cuota de mercado de los productores de la Unión en la Unión. Además, el mercado de la Unión es un mercado abierto, mientras que no es fácil para otros competidores, incluidos los productores de la Unión, penetrar en los mercados nacionales de los productores exportadores de los países afectados. Como consecuencia de la situación de exceso de capacidad en el mercado mundial debido a la expansión de la actividad durante los años 2003-2010, durante el período considerado se desató una política agresiva de precios entre los productores competidores de la Unión y los productores exportadores. En este contexto, la Comisión constató que todos los productores exportadores, excepto uno, habían señalado una capacidad de producción más elevada que la producción real durante el PI. Por último, en lo que respecta a la correlación entre las disminuciones de precios en la Unión y las importaciones del producto afectado, hay una correlación directa en lo que respecta a la disminución de los precios, aunque no en la misma medida en lo que respecta al volumen.

(92) Por todo ello, la Comisión consideró que, como ya se expuso en el considerando 145 del Reglamento provisional, el perjuicio queda especialmente reflejado en la limitación sufrida por los productores de la Unión debido a la fuerte presión ejercida sobre sus precios de venta. Esta presión les obligaba a vender a precios inferiores a los costes para defender su cuota de mercado en la Unión, lo cual les permitió mantener un nivel de producción sostenible.

(93) No habiéndose recibido nuevas observaciones en lo concerniente a los efectos de las importaciones objeto de dumping, se confirman las conclusiones de los considerandos 181 a 183 del Reglamento provisional.

6. **Efecto de otros factores**

6.1. *La crisis económica*

(94) Una de las partes interesadas alegó que, contrariamente a las conclusiones expuestas en el considerando 185 del Reglamento provisional, la industria de la Unión tuvo un bajo rendimiento durante el período considerado, en particular por la caída de la demanda de los tipos convencionales del producto afectado en el mercado de la Unión. Otra parte interesada alegó que el descenso del consumo de la Unión en un 11 % aproximadamente es el elemento crucial de por qué la industria de la Unión no sufrió un perjuicio importante causado por las importaciones de los productores exportadores. Esta parte interesada sostiene que la tendencia en las características de los resultados de la industria de la Unión en cuanto a volumen de ventas sigue exactamente el mismo curso que la disminución del consumo de la Unión y, por tanto, es el elemento más importante del perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(95) Como se explica en los considerandos 121 y 156 del Reglamento provisional, el consumo de la Unión y el volumen de ventas de la industria de la Unión tuvieron efectivamente una evolución similar, aunque el descenso del volumen de ventas de la industria de la Unión fue ligeramente superior a la disminución del consumo. Sin embargo, como se ha indicado anteriormente, el elemento decisivo para la determinación del perjuicio es que los productores de la Unión se vieron obligados a vender a precios inferiores a los costes. Por tanto, deben rechazarse las alegaciones de la parte interesada a este respecto. Por otra parte, la Comisión sostiene que la crisis económica provocó una contracción de la demanda en la Unión, como se reconoce en el considerando 184 del Reglamento provisional, pero no es la causa principal del perjuicio. A este respecto, mientras que el consumo de la Unión se redujo entre 2011 y 2012, el consumo en 2012 fue más o menos el mismo que en 2010. No obstante, en 2010, la industria de la Unión tuvo un beneficio de un 14 %, mientras que en 2012 se registraron unas pérdidas de casi un 10 %. En consecuencia, si bien la crisis económica contribuyó al perjuicio, no se pudo llegar a la conclusión de que esta hubiera interrumpido el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

(96) Por consiguiente, se confirman las conclusiones recogidas en los considerandos 184 y 185 del Reglamento provisional.

6.2. *Los productores de la Unión no son lo suficientemente competitivos*

(97) El productor exportador chino alegó que existen muchos otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping que explican las dificultades de los productores de la Unión, como los elevados precios de las materias primas, el comercio de derechos de emisión de CO_2 y, lo que quizá es más importante, la incertidumbre económica y los niveles de consumo considerablemente reducidos, en particular en el sur de Europa.

(98) Puede haber una desventaja comparativa para los productores de la Unión si se comparan algunos otros factores (incluidos los precios elevados de las materiales primas, etc.) con los de determinados productores exportadores, por ejemplo de Rusia, China o los EE. UU.

(99) Sin embargo, estos argumentos no explican suficientemente el motivo por el que la industria de la Unión pudo lograr beneficios de aproximadamente un 14 % en 2010 y en años anteriores, dado que esta posible desventaja comparativa en términos de costes probablemente no fuera distinta en 2010 y en años anteriores.

(100) Por tanto, se rechaza esta alegación.

6.3. *Importaciones procedentes de terceros países*

(101) No habiéndose recibido ninguna observación por lo que se refiere a las importaciones procedentes de terceros países, se confirman las conclusiones de los considerandos 189 y 190 del Reglamento provisional.

6.4. *Resultados de la actividad exportadora de la industria de la Unión*

(102) Dos productores exportadores alegaron que los datos relativos a las exportaciones de los productores de la Unión eran un indicio de su política de precios agresiva, ya que estos precios se sitúan muy por debajo de la media ponderada de los precios de venta de la Unión en el mercado de la Unión, e incluso por debajo de su precio de coste. Otro productor exportador alegó que la Comisión debería separar y distinguir correctamente los efectos perjudiciales de la crisis económica y los malos resultados en cuanto a ventas de exportación de la industria de la Unión. Otro usuario alegó que la conclusión de la Comisión de que los resultados de exportación se habían mantenido a un nivel elevado, y no habían sido determinantes para el perjuicio de la industria de la Unión, no está respaldada por los datos, ya que las ventas de exportación descendieron un 22,7 %, mientras que las ventas en el mercado interno disminuyeron un 11 % durante el período considerado.

(103) Estas alegaciones se rechazaron por los siguientes motivos: el precio de exportación más bajo de venta por unidad aplicado por los productores de la Unión en comparación con el del mercado de la Unión debe considerarse teniendo en cuenta que incluye una gran proporción de productos AMGO de segunda calidad que se exportan y venden principalmente a precio reducido. Además, ya se ha reconocido en el considerando 193 del Reglamento provisional que los resultados de las exportaciones contribuyeron al perjuicio, pero no hasta el punto de romper el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(104) No habiéndose recibido más observaciones referentes al efecto de los resultados de las exportaciones de la industria de la Unión, se confirman las conclusiones de los considerandos 191 a 193.

6.5. *Exceso de capacidad de la industria de la Unión*

(105) Otra parte interesada señaló que la industria de la Unión sufría un enorme exceso de capacidad, y que la disminución de los volúmenes de producción de los productores de la Unión se debía principalmente a la disminución de los niveles de consumo en la Unión y la grave reducción de los volúmenes de exportación de los productores de la Unión, en particular entre 2012 y 2013.

(106) Esta alegación se rechazó, puesto que el supuesto exceso de capacidad no es tanto una causa del perjuicio sufrido por la industria de la Unión, sino más bien una consecuencia de las importaciones objeto de dumping, como se establece en los considerandos 194 a 197 del Reglamento provisional.

(107) No habiéndose recibido nuevas observaciones al respecto, se confirman las conclusiones de los considerandos 194 a 197 del Reglamento provisional.

6.6. *Las importaciones rusas del tipo convencional*

(108) No habiéndose recibido observaciones al respecto, se confirman las conclusiones de los considerandos 198 y 199 del Reglamento provisional.

7. **Conclusión sobre la causalidad**

(109) No habiéndose recibido más observaciones sobre causalidad, se confirman las conclusiones de los considerandos 200 a 202 del Reglamento provisional.

F. INTERÉS DE LA UNIÓN

1. **Observaciones preliminares**

(110) De conformidad con el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base, normalmente no se tiene en cuenta la información relativa a un período posterior al de investigación. Sin embargo, en el contexto de la determinación de la posible existencia de un interés de la Unión según lo previsto en el artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base, la información relativa a un período posterior al de investigación pueden tenerse en cuenta para esos fines ([1]).

(111) Se recibieron, tanto de los usuarios como de los productores exportadores, observaciones relativas a la necesidad de tener en cuenta importantes hechos que se produjeron después del período de investigación. La mayoría de las observaciones y alegaciones recibidas después de la imposición de las medidas provisionales se referían a los siguientes cambios después del período de investigación: Los tipos de productos de alta permeabilidad afectados son cada vez más escasos en el mercado de la Unión, principalmente debido a la entrada en vigor de la primera etapa del Reglamento sobre diseño ecológico (como ya se menciona en el considerando 233 del Reglamento provisional), pero también porque supuestamente los productores de la Unión no son capaces de abastecer el mercado con esos tipos de productos de alta permeabilidad con la calidad necesaria. Además, los precios del producto afectado y del producto similar aumentaron considerablemente durante el PI. Las partes también alegaron que la Comisión había subestimado el efecto de las medidas provisionales sobre los fabricantes de transformadores, en particular infravalorando la proporción del producto afectado en el coste total de fabricación de los usuarios. Por último, se alegó que los productores de la Unión habían restablecido su rentabilidad, de modo que ya no necesitaban protección.

(112) Estos supuestos acontecimientos posteriores al PI, en particular la combinación de un cambio en el marco jurídico, un fuerte incremento de los precios y una escasez en el mercado de determinados tipos de producto, en caso de confirmarse, son, habida cuenta de las circunstancias específicas del caso, pertinentes para la evaluación del interés de la Unión en la imposición de medidas apropiadas. Por consiguiente, con carácter excepcional, la Comisión decidió seguir investigando estos acontecimientos posteriores al PI en el período comprendido entre julio de 2014 y mayo de 2015. Como se indica en el considerando 5 y en vista de las declaraciones efectuadas en los considerandos 27, 224 y 239 del Reglamento provisional, se recoge información complementaria sobre la situación posterior al PI y un número de usuarios y productores de la Unión fueron objeto de una visita de inspección tras la imposición de las medidas provisionales.

([1]) Sentencia del Tribunal General de 25 de octubre de 2011 en el asunto T-192/08. Transnational Company «Kazchrome» AO, apartado 221.

2. **Interés de la industria de la Unión**

(113) Algunas partes interesadas alegaron que la imposición de medidas era innecesaria dado que la rentabilidad de la industria de la Unión alcanzó un elevado nivel tras el período de investigación merced a unos precios notablemente superiores y a la autorregulación del mercado. En consecuencia, supuestamente la industria de la Unión ya no sufrió ningún perjuicio después del PI.

(114) Como se indica en el considerando 5, se llevaron a cabo ocho verificaciones adicionales sobre el terreno a fin de comprobar dichas alegaciones. Estas verificaciones revelaron que, si bien la rentabilidad de cada productor de la Unión era variable, por término medio los productores de la Unión habían sufrido pérdidas de un 16,6 % durante el período de julio a diciembre de 2014, y volvieron a obtener un beneficio del 1,1 % en el período de enero a mayo de 2015. Por consiguiente, se concluyó que la recuperación de la industria de la Unión fue modesta después del PI. Esos porcentajes son la media ponderada de las cifras de beneficios antes de impuestos de todos los productores de la Unión, según figuran en sus respectivas cuentas de resultados para el período enero a mayo de 2015, expresada en porcentaje en relación con sus ventas en la Unión a clientes no vinculados.

(115) Tras la comunicación final, una asociación de usuarios alegó que los productores de la Unión ya no sufrían a una situación perjudicial, dado que producían a plena capacidad y apenas podían satisfacer la demanda. Un usuario realizó una observación similar, a saber que, debido al constante aumento de los precios, cabía esperar que sus márgenes de beneficio superaran el 5 % ya en la primavera de 2015.

(116) Sin embargo, de conformidad con el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base, la conclusión sobre el perjuicio se estableció a partir de datos del PI verificados. Por otra parte, la recopilación y comprobación de los datos posteriores al PI se realizó en el marco del análisis del interés de la Unión. El cuadro que figura en el considerando 170 del Reglamento provisional muestra las enormes pérdidas y los flujos de tesorería negativos registrados a partir del año 2012.

Incluso teniendo en cuenta datos posteriores al PI, la industria de la Unión sigue estando en una situación perjudicial: los pequeños beneficios durante el período de enero a mayo de 2015 no pueden compensar las pérdidas de cuatro años consecutivos de elevadas pérdidas. Además, el análisis del perjuicio se basa en un número de factores; la rentabilidad es solo uno de ellos.

(117) Por consiguiente, se confirma la conclusión de que la industria de la Unión se hallaba en una situación de perjuicio durante el PI. No habiéndose recibido ninguna otra observación referente al interés de la industria de la Unión, se concluye que el establecimiento de derechos antidumping sería beneficioso para la industria de la Unión, ya que estas medidas le permitirían recuperarse de los efectos del perjuicio causado por el dumping que se ha constatado.

3. **Interés de los importadores no vinculados**

(118) No habiéndose recibido observaciones sobre el interés de los importadores no vinculados y de los comerciantes, se confirma lo expuesto en los considerandos 208 a 212 del Reglamento provisional.

4. **Interés de los usuarios**

4.1. *Introducción*

(119) Como se expone detalladamente en los considerandos 5 y 6, se obtuvo de los usuarios información complementaria sobre cambios posteriores al PI, y se efectuaron visitas a cinco usuarios importantes, que proporcionaron amplia información después de la imposición de las medidas provisionales.

(120) Una de las partes interesadas afirmó representar un porcentaje muy elevado de la industria de transformación de la Unión, compuesta por pequeñas, medianas y grandes empresas que producen en la mayoría de los Estados miembros de la Unión. Esta parte interesada alegó que había muchas pequeñas y medianas empresas y que estas serían las más afectadas por las medidas. En este contexto, la asociación que representa a las empresas italianas de transformadores alegó que pequeñas y medianas empresas de transformadores italianas realizaban el 60 % del volumen de negocios total dentro de Italia.

(121) La alegación de que hay muchas pequeñas y medianas empresas (pymes) que serían las más afectadas por las medidas no pudo evaluarse sistemáticamente debido a la falta de pruebas. Sin embargo, la alegación parece verosímil a la luz de la información recabada de los cinco usuarios inspeccionados, uno de los cuales es una pyme.

4.2. *Escasez de suministro y diferencias de calidad*

(122) Tras la imposición de las medidas provisionales, varios usuarios manifestaron que la disponibilidad de tipos de productos de alta permeabilidad en la Unión era limitada y que la situación había empeorado después del PI. Señalaron que esa limitada disponibilidad se debía al creciente desequilibrio entre la oferta y la creciente demanda de usuarios para esos tipos concretos del producto afectado. En este contexto, alegaron asimismo que la capacidad de la industria de la Unión era insuficiente para responder al aumento de la demanda en el mercado de la Unión y que no se disponía de fuentes alternativas aparte de los productores exportadores. Además, señalaron que, a pesar de la decisión estratégica de los productores de la Unión de empezar a producir proporcionalmente más tipos de alta permeabilidad del producto afectado que los tipos convencionales, ese cambio requerirá tiempo, debido a la necesidad de adquirir y seguir desarrollando los conocimientos técnicos necesarios. Además, algunos usuarios alegaron que las medidas antidumping adoptadas contra las importaciones procedentes de los países afectados tendrían un impacto negativo añadido sobre la disponibilidad de tipos de alta permeabilidad en la Unión, debido al desfase entre la capacidad de producción y las capacidades técnicas de alto nivel de los productores de la Unión. En este contexto, la industria de la Unión alegó que no tenía ninguna obligación legal de satisfacer la totalidad de la demanda de la Unión de tipos especiales de productos.

(123) Los datos posteriores al PI pusieron de manifiesto que los productores de la Unión aún no eran capaces de abastecer la demanda total de todos los tipos de productos AMGO de alta permeabilidad, en particular los tipos de productos con una pérdida en el núcleo máxima inferior o igual a 0,90 W/kg. Además, se señalaron retrasos en la producción y en las entregas de estos tipos de productos, a pesar de que anteriormente se habían acordado condiciones de entrega, en particular después del PI. Un productor exportador coreano, que había exportado durante el PI principalmente productos de alta permeabilidad del producto afectado, cesó sus exportaciones a la Unión después del PI, por razones que se desconocen. En cuarto lugar, se espera que la demanda de tipos de alta permeabilidad de alta gama del producto afectado seguirán aumentando, debido a la aplicación de la primera etapa del Reglamento sobre diseño ecológico, que entró en vigor en julio de 2015, como se expone más adelante en el considerando 140.

(124) En lo que respecta a los conocimientos técnicos y a las cuestiones relativas a la calidad, varios usuarios señalaron que, incluso en los casos en que la industria de la Unión había producido productos AMGO con la pérdida baja máxima exigida en el núcleo garantizada, el producto con una pérdida baja en el núcleo similar comprado a los productores exportadores era, en general, de mayor calidad en términos de pérdidas máximas en el núcleo y niveles de ruido.

(125) Los datos presentados por los usuarios, relativos al período posterior al PI, indican problemas de calidad encontrados, principalmente relacionados con los productores de la Unión. Dichos usuarios pudieron sustentar sus alegaciones con pruebas, basadas en las estadísticas internas y en los controles técnicos.

(126) Tras la comunicación final, un usuario alegó que la escasez de tipos de alta permeabilidad del producto afectado era la consecuencia directa de la falta de inversiones por parte de los productores de la Unión. Este usuario alegó que preguntarse si la industria de productos AMGO de la UE invertiría o no en la producción de productos AMGO de alta calidad era pura especulación. Otro usuario alegó que no era creíble que los productores de la UE conseguirían ahora la calidad y la capacidad necesarias para responder a las necesidades de los usuarios de la UE a corto o medio plazo.

(127) Tras la comunicación final, un usuario alegó que la cuestión de la escasez —a diferencia del presente procedimiento— era una de las razones de peso para no introducir medidas en su apreciación del interés de la Unión en el caso de las fibras discontinuas de poliéster, ya que la industria de la Unión no se hallaba en condiciones de hacer los esfuerzos necesarios para satisfacer la demanda de la Unión ([1]).

(128) El caso de las fibras discontinuas de poliéster y el presente caso no pueden compararse, por dos razones: a diferencia del presente procedimiento, en el caso de las fibras discontinuas de poliéster la denuncia fue retirada. Por consiguiente, el análisis del interés de la Unión era diferente. El artículo 9, apartado 1, del Reglamento de base establece que, cuando la denuncia sea retirada se podrá dar por concluido el procedimiento, a menos que dicha conclusión no convenga a los intereses de la Unión. En el presente caso, el artículo 21, apartado 1, establece que las medidas […] podrán no aplicarse cuando las autoridades, sobre la base de toda la información suministrada, puedan concluir *claramente* que su aplicación no responde a los intereses de la Unión.

([1]) DO L 160 de 19.6.2007, p. 32, considerando 20.

(129) Otra diferencia con el caso de las fibras discontinuas de poliéster era que los productores de la Unión de fibras discontinuas de poliéster convertían el producto afectado ([1]) en otros productos (distintos del producto afectado). En cambio, en el presente caso los productores de la Unión tratan de recuperar su retraso produciendo cada vez más los tipos de mayor permeabilidad.

(130) La Comisión no puede prever si los productores de la UE alcanzarán la calidad y la capacidad para responder a las necesidades de los usuarios de la UE en un futuro previsible, en particular en lo que respecta a la disponibilidad de algunos tipos de productos AMGO de alta permeabilidad. Sin embargo, fomentar una política industrial no es el objetivo de una investigación antidumping, cuyo único objetivo es restablecer las condiciones de competencia leal entre la Unión y los productores exportadores.

(131) No obstante, la verificación puso de manifiesto que los productores de la Unión habían invertido en la producción de los tipos de alta permeabilidad del producto afectado, a pesar de las dificultades derivadas de la difícil situación económica de los productores de la Unión durante todo el período considerado. Uno de los productores mostró pruebas de una nueva línea de producción de productos AMGO de alta calidad puesta en marcha en agosto de 2015.

(132) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, se concluye que la disponibilidad de tipos de alta permeabilidad en la Unión era limitada durante el PI, y que la situación empeoró después del PI, sobre todo teniendo en cuenta el aumento de la demanda como consecuencia de la entrada en vigor de la etapa 1 del Reglamento sobre diseño ecológico.

4.3. *Incrementos de precios*

(133) Un productor exportador alegó que los precios del producto afectado tras el PI habían aumentado del orden del 50 al 70 %, en comparación con los precios medios de venta del producto afectado durante el período considerado. Otro productor exportador alegó que, entre marzo de 2014 y marzo de 2015, los precios habían aumentado aproximadamente un 30 %, sobre la base de los índices públicos. Numerosos usuarios formularon observaciones similares. Por ejemplo, un usuario señaló que, comparando los precios en la segunda mitad de 2014 y la primera mitad de 2015 con los precios durante el período considerado, los precios habían un 8 % y un 25 %, respectivamente. Otro usuario alegó, por ejemplo, que las subidas de precios de abril de 2015 habían sido superiores al 45 % en lo que respecta a los tipos de alta permeabilidad del producto afectado y al 25 % en lo que respecta a los tipos convencionales, en comparación con junio de 2014. Este usuario alegó asimismo que esa evolución de los precios era sostenible y seguiría a corto, medio y largo plazo. Muchos usuarios también alegaron que, en última instancia, todos estos incrementos de los precios provocarían cierres de fábricas, pérdidas de empleo dentro de la Unión y la deslocalización de determinadas operaciones fuera de la Unión.

(134) Por otra parte, una de las partes interesadas, aun admitiendo que los precios habían aumentado tras el período de investigación, alegó que esos incrementos de precios después del período de investigación aún no habían superado los niveles de precios de 2010 y 2011.

(135) La investigación puso de manifiesto que, efectivamente, se produjeron los supuestos incrementos de precios en el período posterior al PI. En primer lugar, sobre la base de los datos de los productores de la Unión, por término medio, los aumentos de precios del producto similar fueron del 3 % durante el período comprendido entre julio y diciembre de 2014 y del 14 % durante el período comprendido entre enero y mayo de 2015, en comparación con los precios medios reales durante el período de investigación. Además, sobre la base de los datos disponibles de los usuarios que cooperaron, se observaron incrementos de los precios del producto afectado de aproximadamente un 30 %, y aún más elevados en el caso de algunos tipos de productos, en el período posterior al PI, hasta mayo de 2015.

(136) Se constató que los precios habían empezado a aumentar en el segundo semestre de 2014 y habían seguido aumentando durante el primer semestre de 2015. Estos incrementos de los precios se constataron tanto respecto a los tipos de alta permeabilidad como a los tipos convencionales del producto afectado y del producto similar. Además, sobre la base de controles aleatorios de determinados contratos celebrados entre los usuarios y los productores para el segundo semestre de 2015, se prevé que los precios serán entre un 22 % y un 53,5 % más altos que durante el período de investigación.

(137) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, se concluyó que se habían registrado incrementos de los precios en el período posterior al PI (hasta mayo de 2015), tanto en lo que respecta a los tipos de alta permeabilidad como a los tipos convencionales del producto afectado y del producto similar. Además, como se explica en el considerando 133, se espera que los precios aumenten durante el segundo semestre de 2015.

4.4. *Competitividad de los usuarios de la Unión*

(138) Como se indica en el considerando 228 del Reglamento provisional, los productos AMGO considerados como insumos representan aproximadamente entre el 6 % y el 13 % del coste total de producción de un transformador, tomando como base los datos y los niveles de precios del PI. Un productor exportador y varios usuarios pusieron en duda esos porcentajes, señalando que se habían subestimado de manera significativa, incluso para el PI, en el

([1]) DO L 160 de 19.6.2007, p. 31, considerando 15.

cual los precios de los productos AMGO eran muy inferiores a los precios del período posterior al PI. Además, todos los usuarios alegaron que los precios habían empezado a aumentar de manera significativa después del final del período de investigación. El porcentaje del 6 al 13 % se basó en los datos aportados por los usuarios que cooperaron, que se verificaron posteriormente y, por lo tanto, figuran correctamente en el Reglamento provisional. No obstante, la Comisión reconoce que, si bien el porcentaje exacto del coste de los productos AMGO depende del tipo de transformador, el incremento del precio de los productos AMGO después del PI lógicamente supone un incremento de los costes de producción de un transformador, lo cual afectará a la posición competitiva de los productores de transformadores de la Unión. No obstante, los productores de transformadores fuera de la Unión también ven afectada su competitividad debido a la misma tendencia de aumento de los precios de los productos AMGO a partir del segundo semestre de 2014 en mercados como el de la RPC, la India y Norteamérica, como ocurre en el mercado de la Unión.

4.5. *Conclusión sobre el interés de los usuarios*

(139) La Comisión acepta la alegación de que la imposición de medidas llevaría a un nuevo incremento de los precios de los productos AMGO, a cargo de los usuarios. La Comisión concluye que la competitividad de la industria de los usuarios se vería afectada aún más si se impusieran medidas en forma de un derecho *ad valorem*, a la vista de los significativos incrementos de los precios que ha habido después del período de investigación.

4.6. *Otros factores*

(140) Como se indica en el considerando 233 del Reglamento provisional, la etapa 1 del Reglamento sobre diseño ecológico es aplicable desde el 1 de julio de 2015 y abarca los nuevos requisitos de diseño ecológico en lo que respecta a los transformadores de potencia pequeños, medianos y grandes, a fin de mejorar su eficiencia energética.

(141) Tras la comunicación provisional, varios usuarios formularon las siguientes observaciones: en primer lugar, la aplicación de la etapa 1 se traduce en un aumento de la demanda de tipos de productos AMGO de alta permeabilidad dentro de la Unión, en particular de los tipos de productos AMGO con una pérdida en el núcleo máxima inferior o igual a 0,90 W/kg. En segundo lugar, la tendencia a adquirir los tipos de alta permeabilidad con las menores pérdidas en el núcleo probablemente es irreversible, ya que la etapa 2 (con requisitos aún más estrictos a partir de 2021) dará lugar a una mayor demanda de tipos de alta permeabilidad. En tercer lugar, otros países del mundo (como la RPC, la India, etc.) también están aplicando requisitos de eficiencia energética similares, lo cual da lugar a una alta demanda de tipos de productos AMGO de alta permeabilidad a escala mundial. En cuarto lugar, si bien es cierto que, hasta cierto punto, la etapa 1 puede cumplirse utilizando tipos de productos AMGO convencionales, ello daría lugar a costes adicionales en detrimento de los usuarios, dado que debe diseñarse un transformador diferente y más voluminoso, lo cual requiere más ingeniería, mano de obra y material. En algunos casos, el pliego de condiciones de un transformador determinado no permitiría utilizar en absoluto los tipos de productos AMGO convencionales.

(142) La Comisión considera que es muy probable que este aumento de la demanda, no solo en la Unión, sino en todo el mundo, repercuta negativamente en la disponibilidad de los tipos de productos de alta permeabilidad, en particular los que tienen una pérdida en el núcleo máxima inferior o igual a 0,90 W/kg, lo cual probablemente dará lugar a nuevos incrementos de los precios. Por tanto, como se indica en las normas vinculantes aplicables a los productos, redunda en interés de la Unión Europea garantizar el suministro suficiente de tipos de alta permeabilidad para la fabricación y comercialización de transformadores en la Unión, con independencia de su origen.

(143) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, se concluye que las medidas darían lugar a un aumento significativo de los precios de importación, superiores a los que ya se registraron en el período posterior al PI.

5. **Conclusión sobre el interés de la Unión**

(144) Se ha llegado a la conclusión de que las medidas definitivas permitirían a los productores de la Unión volver a niveles de beneficio sostenibles. De no imponerse medidas, no es seguro que la industria de la Unión sea capaz de realizar las inversiones necesarias para desarrollar aún más sus tipos de alta permeabilidad del producto similar, respecto a los que hay demanda por parte de los usuarios y necesidad real para la fabricación de transformadores conformes con el Reglamento sobre diseño ecológico.

(145) Por lo que se refiere al interés de los usuarios, la imposición de medidas al nivel propuesto tendría un efecto negativo en los precios de los transformadores y en el empleo en la industria usuaria, pero, en las condiciones de mercado observadas en el PI, este no puede considerarse desproporcionado.

(146) Por tanto, basándose en una estimación de todos los diversos intereses considerados globalmente, se concluye que no existen razones de peso contra la imposición de derechos antidumping definitivos sobre las importaciones del producto afectado originario de los cinco países afectados.

(147) Tras la comunicación final, varias partes interesadas observaron que la Comisión había señalado, entre otras cosas, la constante y significativa subida de precios de todos los tipos durante el período posterior al PI, y que los productores de la Unión habían recuperado una rentabilidad del 1,1 % durante el período comprendido entre enero y mayo de 2015. Por consiguiente, se alegó que la imposición de derechos era contraria al interés de la Unión. Otro usuario alegó que, debido al aumento de los precios, amplias partes de la producción de transformadores de la UE eran actualmente deficitarias, en particular las pymes, mientras que la industria de los productos AMGO la UE estaba realizando beneficios satisfactorios.

(148) En lo que respecta a rentabilidad de los productores de la Unión, cabe remitirse al considerando 116. Como se expone detalladamente a continuación en los considerandos 149 y 169, el aumento significativo de los precios ha llevado a la Comisión, entre otras cosas, a cambiar la forma de las medidas para equilibrar los intereses de todas las partes. Asimismo, como ya se ha mencionado anteriormente, la Comisión recuerda que el perjuicio se determina sobre la base de datos verificados del PI, mientras que los datos posteriores al PI solo se utilizaron en el marco del análisis del interés de la Unión.

(149) Teniendo en cuenta la evolución posterior al PI, y para limitar cualquier posible impacto grave sobre los usuarios que dependen fuertemente del suministro del producto afectado, en particular de los tipos del producto de alta permeabilidad de calidad superior, la Comisión ha considerado que redunda en interés de la Unión modificar la forma de las medidas y no imponer derechos *ad valorem*, sino derechos variables. Si un derecho consistente en un derecho *ad valorem* viniera a añadirse a los incrementos de precio posteriores al PI, los usuarios se verían perjudicados de manera desproporcionada, lo cual afectaría negativamente a su competitividad frente a sus competidores fuera de la Unión, dado el aumento de la demanda y la escasez en el mercado, en particular, de tipos de producto de alta permeabilidad. Además, el objetivo establecido en el Reglamento sobre diseño ecológico de garantizar un suministro suficiente de tipos de productos de alta permeabilidad se vería debilitada por la imposición de medidas en forma de un derecho *ad valorem*, teniendo en cuenta la creciente demanda, en particular, de tipos de producto de alta permeabilidad.

G. **MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS**

1. **Nivel de eliminación del perjuicio (margen del perjuicio)**

(150) Tras la comunicación provisional y la comunicación final, la industria de la Unión cuestionó el objetivo de beneficio utilizado para determinar el nivel de eliminación del perjuicio según lo expuesto en el considerando 245 del Reglamento provisional. Esa parte alegó asimismo que un margen de beneficio antes de impuestos del 14 % sería un nivel de beneficio razonable y basado en el mercado, dado el margen de beneficio neto antes de impuestos de la industria de la Unión en 2010.

(151) Como se explica en el considerando 243 del Reglamento provisional, el margen de beneficio utilizado para determinar el nivel de eliminación del perjuicio correspondía al margen de beneficio que la industria de la Unión podría razonablemente esperar obtener en condiciones normales de competencia, en ausencia de importaciones objeto de dumping. Este fue el porcentaje utilizado durante la anterior investigación, cuando las ventas de la industria de la Unión eran rentables. Como se menciona en el considerando 242 del Reglamento provisional, el beneficio medio obtenido en 2010 se estimó excepcionalmente elevado, teniendo en cuenta las pérdidas sufridas a partir de 2011 y la fuerte subida de los precios, incluso en 2010, de los productos AMGO en el mercado mundial. Por tanto, se consideró razonable fijar el objetivo de margen de beneficio en un 5 %.

(152) Un productor exportador japonés solicitó audiencia con el Consejero Auditor en procedimientos comerciales. Dicha parte cuestionó que la Comisión aplicara el artículo 2, apartado 9, para calcular el perjuicio, afirmando que este se encuentra dentro de las disposiciones en materia de dumping del Reglamento de base y que no puede utilizarse por analogía para calcular el perjuicio. Dicha parte interesada alegó asimismo que los costes de transformación resultantes de la operación de corte de la bobina efectuada por una parte vinculada en el mercado de la Unión no deberían haberse deducido, y que los costes posteriores a la importación utilizados estaban subestimados. Esta observación se reiteró tras la comunicación final. Un productor exportador coreano formuló una petición similar, alegando que el precio del producto despachado a libre práctica tendría que haberse basarse en el precio efectivamente cobrado por sus importadores vinculados en la Unión a los primeros clientes independientes de la Unión.

(153) El objetivo de calcular un margen de perjuicio es determinar si la aplicación de un tipo de derecho menor que el basado en el margen de dumping al precio de exportación de las importaciones objeto de dumping sería suficiente para eliminar el perjuicio provocado por las importaciones objeto de dumping. Esta valoración debería basarse en el precio de exportación en la frontera de la Unión, que se considera un nivel comparable al precio franco fábrica de la industria de la Unión. En el caso de las ventas de exportación a través de importadores vinculados, por analogía con el enfoque aplicado para los cálculos del margen de dumping, el precio de exportación se calcula a partir del precio de reventa al primer cliente independiente debidamente ajustado, con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Habida cuenta de que el precio de exportación es un elemento indispensable en el cálculo de los márgenes de perjuicio, y dado que este artículo es el único en el Reglamento de base que da orientaciones sobre el cálculo del precio de exportación, la aplicación del presente artículo por analogía está justificada. El artículo 2, apartado 9, también establece la base de la deducción de los gastos de transformación como ajustes para todos los costes soportados entre el momento de la importación y el de la reventa. Por consiguiente, la Comisión consideró que el planteamiento seguido había sido adecuado y rechazó estas alegaciones.

(154) Otro productor exportador japonés alegó que la información divulgada en la comunicación provisional no permitía formular observaciones sobre la exactitud y pertinencia de las conclusiones de la Comisión sobre el perjuicio. En este contexto, el 27 de mayo de 2015 el productor exportador japonés solicitó aclaraciones sobre determinadas informaciones omitidas y su divulgación. También alegó que, en su respuesta de 4 de junio de 2015, la Comisión no había abordado correctamente la solicitud y no había permitido a la empresa presentar sus observaciones sobre la exactitud y la pertinencia de las conclusiones relativas al perjuicio. Tras la comunicación final, este productor exportador japonés reiteró sus argumentos y alegó que el Consejero Auditor había recomendado comunicar más información. En segundo lugar, en lo concerniente a algunos de sus productos exportados en forma de bobina completa, sin recortar, para los cuales los precios de exportación representaban el valor de la bobina entera con los bordes recortados, dicho productor exportador alegó que en los ajustes por las diferencias físicas aplicados a sus precios de exportación para calcular el margen de perjuicio no se habían tenido plenamente en cuenta el valor de mercado de las bobinas recortadas (comparadas con las bobinas sin recortar) y que, por consiguiente, no están en consonancia con las normas aplicables y la jurisprudencia correspondiente. Un productor exportador coreano también alegó que se había vulnerado su derecho de defensa, puesto que se había proporcionado una explicación insuficiente en la comparación de los distintos tipos de productos en la comunicación provisional.

(155) Por lo que respecta a la solicitud de comunicar información adicional, la Comisión consideró que no podía atenderse plenamente, puesto que está obligada a proteger la confidencialidad de las demás partes interesadas, en este caso de los productores de la Unión. Dado que no existen otros medios para proteger la confidencialidad y, al mismo tiempo, facilitar a las partes información significativa, la Comisión considera apropiadas las horquillas de valores utilizadas en la comunicación provisional. Por consiguiente, en la comunicación se facilitó toda la información necesaria, buscándose un equilibrio entre el derecho a obtener una información significativa, por una parte, y la protección de la confidencialidad, por otra.

(156) En relación con las observaciones específicas del productor exportador japonés, tras la comunicación final, el acta de la audiencia con el Consejero Auditor en procedimientos comerciales se refiere más bien a la divergencia de opiniones entre el productor exportador japonés y los servicios de la Comisión, lo cual dio lugar a su recomendación de proseguir los debates. El Consejero Auditor en procedimientos comerciales también sugirió que se comprobaran los cálculos de la Comisión como alternativa a la comunicación de datos confidenciales. El 30 de julio de 2015 se celebró una reunión de seguimiento con el productor exportador japonés con objeto de aclarar la situación y proporcionar información adicional. Además, en la comunicación final a este productor exportador japonés se le facilitó información suplementaria (como el precio indicativo de un determinado tipo de producto, el valor y el volumen de las ventas totales de la Unión). Por último, el Consejero Auditor también verificó el cálculo del perjuicio, y no halló errores ni irregularidades. El Consejero Auditor en procedimientos comerciales comunicó este dato al productor exportador japonés.

(157) Por lo que se refiere a los ajustes por recorte, un ajuste razonable podría basarse en ajustar el peso (bobinas enteras sin recortar frente a bobina entera con bordes recortados). No obstante, tras la imposición de medidas antidumping provisionales, se corrigió el nivel de este ajuste, puesto que en la fase provisional los porcentajes utilizados para ajustar el peso no eran totalmente exactos. El porcentaje de la pérdida de rendimiento que se utilizó para realizar el ajuste se basó en las pruebas obtenidas durante la investigación sobre el terreno del productor exportador japonés. Tras la comunicación final, el productor exportador japonés reiteró sus observaciones.

(158) La Comisión consideró que este ajuste corregido reflejaba con exactitud la diferencia en el valor de mercado entre las bobinas recortadas y las no recortadas. El cálculo presentado por el productor exportador japonés no se consideró exacto, ya que en el cálculo de la diferencia entre los precios medios de las bobinas recortadas y no recortadas no se había tenido en cuenta el peso neto de los productos recortados.

(159) El mismo productor exportador japonés también alegó que la comunicación provisional contenía algunos errores. En efecto, se detectaron algunos pequeños errores de cálculo en la comunicación provisional, que se corrigieron. Como consecuencia de dichas correcciones y de la corrección explicada en el considerando anterior, se modificó el margen de perjuicio para esa empresa japonesa, situándolo en el 39,0 %. Como se ha señalado anteriormente, el Consejero Auditor en procedimientos comerciales revisó los cálculos.

(160) El productor exportador ruso alegó que los valores del coste de producción de la industria de la Unión que se habían utilizado para los cálculos de la subcotización eran, para algunos tipos de producto, exageradamente elevados, en comparación con tipos de productos casi idénticos. Tras la comunicación final, se reiteró este argumento, alegándose que había irregularidades en los cálculos de la Comisión en lo concerniente a la subcotización y el malbaratamiento, y se pusieron de relieve costes de producción significativamente diferentes para dos tipos similares del mismo producto afectado.

(161) No obstante, la Comisión estableció que los datos relativos a los costes de producción de la industria de la Unión eran exactos. En particular, se analizaron los dos tipos similares a los que había hecho referencia el productor exportador ruso, y se compararon con el coste de producción de otros tipos. Cualquier diferencia en el coste de producción de determinados tipos de producto en comparación con tipos de productos casi idénticos podría explicarse por las diferentes combinaciones de productores de la Unión que producen esos tipos.

(162) Además, el productor exportador ruso alegó que existía una asimetría entre el cálculo del dumping y del perjuicio en cuanto al tratamiento de los tipos que no eran de primera calidad. Se alegaba que, como se indica en el considerando 147 del Reglamento provisional, el producto afectado ruso de segunda y tercera calidad no se estaba comparando con los productos de primera y segunda calidad de la industria de la Unión.

(163) La Comisión considera que el hecho de que, a efectos de una comparación ecuánime de los tipos de productos, los que no son de primera calidad no se compararan con los productos de la industria de la Unión, no afecta a la exactitud de los cálculos de dumping ni a la exactitud de los cálculos del perjuicio. Por el contrario, en este último solo se compararon tipos similares de productos, a fin de garantizar una comparación equitativa. Por consiguiente, se desestimó esta alegación.

(164) Los productores exportadores chinos alegaron que el cálculo de la subcotización en la comunicación provisional era erróneo, en particular porque supuestamente se basaba en los precios medios en la Unión indicados en el Reglamento provisional.

(165) Se rechazó esta alegación. El productor exportador chino produjo y vendió en la Unión solo una parte de los tipos de producto, que se compararon con los mismos tipos de productos fabricados y vendidos por los productores de la Unión a los efectos de los cálculos de la subcotización. En estos cálculos no se utilizaron precios medios de la Unión.

(166) No habiéndose recibido ninguna otra observación sobre el nivel de eliminación del perjuicio, y aparte de la modificación del margen de perjuicio para un productor japonés del 34,2 % al 39 %, como se indica en el considerando 159, se confirmaron las conclusiones expuestas en los considerandos 241 a 246 del Reglamento provisional.

País	Empresa	Margen de perjuicio definitivo
República Popular China	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	32,9 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	36,6 %
Japón	JFE Steel Corporation, Tokio	39,0 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokio	35,9 %

País	Empresa	Margen de perjuicio definitivo
República de Corea	POSCO, Seúl	37,2 %
Federación de Rusia	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg	21,6 %
Estados Unidos de América	AK Steel Corporation, Ohio	22,0 %

2. **Medidas definitivas**

(167) En vista de las conclusiones definitivas establecidas en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, conviene adoptar medidas antidumping para evitar la agravación del perjuicio causado a la industria de la Unión por las importaciones objeto de dumping.

(168) Las medidas antidumping pueden adoptar diferentes formas. Si bien la Comisión dispone de un amplio poder discrecional para elegir la forma de las medidas que considere más oportuna, de lo que se trata es de eliminar los efectos del dumping perjudicial. Se estableció un derecho *ad valorem* de conformidad con la regla de aplicación del derecho más bajo, entre el 21,5 % y el 39 %, como sigue.

País	Empresa	Margen de dumping	Margen de perjuicio	Derecho antidumping *ad valorem*
RPC	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Shanghai	21,5 %	32,9 %	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %	36,6 %	36,6 %
	Todas las demás empresas		36,6 %	36,6 %
Japón	JFE Steel Corporation, Tokio	47,1 %	39,0 %	39,0 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokio	52,2 %	35,9 %	35,9 %
	Todas las demás empresas		39,0 %	39,0 %
Corea	POSCO, Seúl	22,5 %	37,2 %	22,5 %
	Todas las demás empresas		37,2 %	22,5 %
Rusia	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk VIZ Stal, Ekaterinburg	29,0 %	21,6 %	21,6 %
	Todas las demás empresas		21,6 %	21,6 %
Estados Unidos	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %	22,0 %	22,0 %
	Todas las demás empresas		22,0 %	22,0 %

(169) Como se indica en el considerando 149, conviene modificar la forma de las medidas. Sobre la base de las circunstancias específicas del caso, la Comisión consideró que un derecho variable en forma de un precio mínimo de importación (PMI) sería la medida más apropiada en este caso. Por una parte, dicho PMI permitiría a los productores de la Unión recuperarse de los efectos del dumping perjudicial. Sería una red de seguridad para que puedan volver a una rentabilidad sostenible e incentivarlos a realizar las inversiones necesarias para producir proporcionalmente más tipos de productos de permeabilidad elevada del producto similar. Por otra parte, dicho PMI también evitaría cualquier efecto adverso de incrementos indebidos de los precios después del período de investigación que pudiera tener un impacto negativo significativo en las empresas de los usuarios. Además, se tendrían en cuenta las preocupaciones de los usuarios ante el temor de una escasez del producto afectado, en particular los tipos con una pérdida en el núcleo máxima inferior o igual a 0,90 W/kg, que son muy necesarios para cumplir los objetivos de eficiencia de la etapa 1 del Reglamento sobre diseño ecológico. Más en general, se podrían evitar graves perturbaciones en el suministro del mercado de la Unión.

(170) Cuando las importaciones se realicen a precio cif en la frontera de la Unión, igual o superior al PMI establecido, no se aplicarán derechos. Si las importaciones se realizan a un precio inferior al PMI, el derecho definitivo debería ser igual a la diferencia entre el PMI aplicable y el precio neto franco en la frontera de la Unión, derecho no pagados. En ningún caso el importe del derecho debe ser superior a los tipos de derecho *ad valorem* establecidos en el considerando 168 y en el artículo 1 del presente Reglamento.

(171) En consecuencia, si las importaciones se efectúan a un precio inferior al PMI, debería pagarse la diferencia más baja entre el PMI aplicable y el precio neto en la frontera de la Unión, derechos no pagados, y los tipos de derecho *ad valorem*, tal como se indican en la última columna del cuadro del considerando 168.

(172) Como se expone detalladamente en el considerando 19, la investigación se centró en el producto afectado, tal como se define en el considerando 9, y, por consiguiente, se efectuó un análisis exhaustivo del perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión. Al mismo tiempo, a la hora de decidir acerca de la forma de la medida, la Comisión consideró las diferencias de calidad como se indica a continuación. A los efectos de la aplicación efectiva del PMI, y sobre la base de la información recogida durante la investigación, la Comisión decidió establecer tres categorías del producto afectado diferentes, que se distinguen en función de su pérdida en el núcleo máxima. Se calculó un PMI para cada una de las tres categorías. Se trata de estas tres categorías:

— los tipos con una pérdida en el núcleo máxima no superior a 0,90 W/kg;

— los tipos con una pérdida en el núcleo máxima superior a 0,90 W/kg, pero no superior a 1,05 W/kg;

— los tipos con una pérdida en el núcleo máxima superior a 1,05 W/kg.

(173) Los tipos con una pérdida en el núcleo máxima inferior o igual a 0,90 W/kg constituyen la primera subsección de los tipos de alta permeabilidad del producto afectado. Los tipos con una pérdida en el núcleo superior a 0,90 W/kg e igual o inferior a 1,05 W/kg no son los de máxima calidad, pero sí son tipos de alta permeabilidad del producto afectado, que se producen fundamentalmente hasta una pérdida en el núcleo máxima de 1,05 W/kg. Estas subsección incluye también algunas de las mejores calidades de los tipos convencionales del producto afectado. Los tipos con una pérdida en el núcleo máxima superior a 1,05 W/kg son principalmente los tipos convencionales del producto afectado. La pérdida en el núcleo se medirá en vatios por kilogramo a una frecuencia de 50 Hz y una inducción magnética de 1,7 teslas.

(174) Para aplicar esta norma, hubo que fijar un precio no perjudicial o un PMI no perjudicial. A efectos del cálculo del precio no perjudicial, se tuvieron en cuenta tanto los márgenes de dumping establecidos como los importes de los derechos necesarios para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión, tal como se establece en el Reglamento provisional.

(175) Los PMI son iguales a la media ponderada indicada a continuación:

— si los derechos se basan en el nivel de eliminación del perjuicio: el coste de producción durante el período de investigación de los productores de la Unión y un beneficio (5 %) en lo que respecta a los productores exportadores de los EE. UU., Japón y Rusia, y a un productor exportador chino;

— si los derechos se basan en el margen de dumping: el valor normal, incluido el transporte (para llegar a un precio cif en la frontera de la Unión) en lo que se refiere al productor exportador coreano y a un productor exportador chino.

(176) De conformidad con este método, los precios mínimos de importación se establecen en los siguientes niveles:

Países afectados	Gama de productos	Precio mínimo de importación (EUR/tonelada de peso neto del producto)
República Popular China, Japón, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, República de Corea	Productos con una pérdida en el núcleo máxima no superior a 0,9 W/kg	2 043 EUR
	Productos con una pérdida en el núcleo máxima superior a 0,9 W/kg, pero no superior a 1,05 W/kg	1 873 EUR
	Productos con una pérdida en el núcleo máxima superior a 1,05 W/kg	1 536 EUR

(177) Tras la divulgación final, las partes interesadas formularon las siguientes observaciones.

(178) En primer lugar, una asociación de usuarios alegó que la propuesta de PMI creaba una distorsión del mercado, al desvincular los niveles de precios en la Unión de los precios mundiales. Esta asociación de usuarios alegó que la Comisión estaba bloqueando los precios de todos los tipos de productos AMGO a un nivel muy superior a los niveles de precios medios que la Comisión había calculado para el PI más los niveles de los derechos establecidos en el Reglamento provisional. Esta asociación no veía ninguna necesidad legítima de medidas. La asociación también alegó que los PMI eran demasiado elevados y, por lo tanto, debían adaptarse reduciéndolos un 5 % sobre una base anual.

(179) En segundo lugar, el productor exportador coreano también acogió con satisfacción la propuesta de un PMI, que consideró más adecuado que los derechos *ad valorem*. No obstante, este productor exportador alegó que la Comisión debería revisar su metodología e imponer para cada productor exportador unos PMI que no superaran lo necesario para eliminar el dumping perjudicial causado por el productor exportador (coreano).

(180) En tercer lugar, otro usuario alegó que los PMI propuestos eran demasiado elevados y, en cualquier caso, eran superiores a los precios de importación durante el PI más los tipos de derechos *ad valorem* establecidos en la comunicación final, al menos para dos de los países (Corea y Rusia) afectados. Por otra parte, el usuario alegó que la Comisión no debía aceptar todos los costes de producción como base para calcular el nivel no perjudicial, sino más bien aceptar todo coste que tenga un productor de productos AMGO eficaz y competitivo.

(181) En cuarto lugar, otro usuario señaló que apreciaba la elección de un derecho en forma de precio mínimo de importación en lugar de derechos *ad valorem*. No obstante, instó a la Comisión a que estudiara la creación de uno o dos niveles de PMI. En el caso de dos niveles, lo razonable sería que la separación estuviera en el punto de demarcación aproximado entre los tipos de productos AMGO convencionales y los tipos de alta permeabilidad.

(182) En quinto lugar, la industria de la Unión ha apoyado un sistema de precios mínimos de importación basándose en las tres categorías de productos. Sin embargo, la industria de la Unión se ha opuesto a la metodología utilizada para el cálculo de dichos PMI, dado que con el método de la media ponderada de la Comisión, los PMI propuestos son inferiores al nivel de total eliminación del perjuicio y que, por tanto, están fijados a un nivel demasiado bajo. También se alegó que los PMI propuestos ahora estaban muy por debajo de los actuales precios de mercado en la UE y en terceros países. Por consiguiente, la Comisión debería revisar sus cálculos de PMI y basarse exclusivamente en los niveles de eliminación del perjuicio para todos los productores exportadores añadiendo un beneficio razonable (para cada tipo del producto afectado que se halle dentro del producto en cuestión). Además, la industria de la Unión reiteró su observación de que la Comisión debería utilizar un objetivo de beneficio del 14 %, que era el beneficio a partir del año 2010.

(183) En sexto lugar, el productor exportador estadounidense expresó serias dudas acerca de la utilidad y la adecuación de la propuesta de PMI de la Comisión, habida cuenta de que los precios de mercado del producto en cuestión son actualmente mucho más elevados que los PMI.

(184) En séptimo lugar, otro usuario declaró que más bien apoyaba la imposición de un precio mínimo de importación sobre la totalidad del producto como una solución de compromiso para conciliar las peticiones divergentes de la industria de los productos AMGO y la industria de los transformadores. Este usuario afirmó, sin embargo, que los PMI eran demasiado elevados (en particular para la segunda y tercera categoría, en comparación con los precios de venta en el PI, a los que se añadieron los derechos *ad valorem*) y constituían un peligro concreto para la industria de transformadores de la Unión, que tendrá que pagar derechos antes de que la industria de la Unión pueda satisfacer sus necesidades.

(185) En octavo lugar, el productor exportador ruso acogió con satisfacción la propuesta de la Comisión de adoptar un derecho antidumping variable en forma de un precio mínimo de importación en lugar de derechos *ad valorem*. No obstante, este productor exportador alegó que el método de cálculo propuesto ahora para el cálculo de los tres distintos PMI (basados únicamente en las distintas horquillas de valores de pérdida en el núcleo máxima), sin distinguir entre los distintos productores exportadores ni entre los distintos países de origen, vulneraba el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base. Por consiguiente, este productor exportador alegó que este método no evaluaba «en un importe adecuado» los derechos antidumping y discriminaba las importaciones procedentes de Rusia. Del mismo modo, el productor exportador ruso pidió asimismo que, a efectos del cálculo del precio mínimo de importación, la Comisión creara una cuarta categoría del producto, que debería contener exclusivamente tipos del producto afectado no conformes o de calidad inferior, con características físicas similares a los tipos de productos exportados de segunda y tercera calidad. El productor exportador ruso alegó que los PMI —basados exclusivamente en la pérdida en el núcleo máxima— le dejarían a él, y en última instancia a Rusia, como la única fuente de suministro de los tipos de producto exportados de segunda y tercera calidad, en una posición sustancialmente diferente de la de los países exportadores afectados.

(186) La Comisión analizó detalladamente todas las observaciones formuladas, (explicará a continuación de forma más detallada la metodología utilizada a la vista de dichas observaciones) y llegó a las conclusiones siguientes.

(187) La metodología utilizada por la Comisión para calcular los tres PMI fue la siguiente. Como en cualquier investigación antidumping, la Comisión recabó los datos correspondientes al PI, que fueron comprobados, a fin de establecer los valores normales por tipo de producto y los precios indicativos que no resulten perjudiciales para la industria de la Unión, también por tipo de producto. Los precios indicativos de la industria de la Unión se componían de los costes de producción, a los que se añadió un beneficio razonable. Sobre la base de estos datos, se aplicó la metodología expuesta en los considerandos 169 y siguientes. Por tanto, los niveles de los PMI se basan directamente en datos comprobados correspondientes al PI. Además, se tuvo en cuenta la regla del derecho inferior. Cuando los derechos *ad valorem* estaban basados en el margen de dumping, para el cálculo de los PMI se utilizaron los valores normales, a los que se añadieron los costes de transporte para llegar a un precio cif en la frontera de la Unión. Cuando los derechos *ad valorem* estaban basados en el nivel de eliminación del perjuicio, se utilizó el precio indicativo no perjudicial de la industria de la Unión. Los PMI se calcularon entonces como la media ponderada de los valores normales y los precios indicativos no perjudiciales. El factor de ponderación se estableció sobre la base de la proporción del volumen de las importaciones en la Unión procedentes de las empresas en las que el derecho *ad valorem* se basa en los márgenes de dumping y en la proporción del volumen de las importaciones procedentes de las empresas en las que el derecho *ad valorem* se basa en el nivel de eliminación del perjuicio. Cada PMI es una media ponderada de los precios (valor normal y precios indicativos) de los distintos tipos de productos dentro de cada una de las tres categorías de productos.

(188) Los tres PMI para las tres categorías de productos diferentes se aplican a todos los productores exportadores y a todos los países afectados, si el precio cif en la frontera de la Unión es igual o superior al PMI (en cuyo caso no ha de abonarse el derecho). Cuando los derechos han de abonarse, es decir, cuando los precios de exportación están por debajo del PMI, el derecho aplicable corresponde a la diferencia más baja entre el PMI y el precio neto franco en la frontera de la Unión, antes del pago de los derechos y los tipos de derecho *ad valorem*. En consecuencia, los derechos individuales se aplican a cada productor exportador. En ningún caso el importe del derecho debe ser superior a los tipos de derecho *ad valorem* que son específicos para cada productor exportador de cada país afectado. Como han sugerido varias partes interesadas, otra alternativa habría sido la introducción de diferentes PMI por productor exportador. Sin embargo, eso significaría al menos 21 PMI diferentes (es decir, tres PMI para las tres categorías por siete productores exportadores que cooperaron), lo cual dificultaría considerablemente, o incluso imposibilitaría, la aplicación de las medidas para las autoridades aduaneras.

(189) Los PMI se compararon posteriormente con los precios de venta durante el período posterior al PI en el mercado de la Unión. Los datos relativos a estos precios se obtuvieron de los usuarios y de la industria de la Unión durante la investigación a raíz de la comunicación provisional, como se indica en los considerandos 5 y 6. La investigación puso de manifiesto que, en general, los PMI propuestos, en particular el correspondiente a las tipos de producto de alta calidad, para las tres diferentes categorías de productos son inferiores a los precios de venta después del PI, en cuyo caso no ha de pagarse ningún derecho. Como se indica en los considerandos 182 y 183, esta conclusión de la investigación fue corroborada por las declaraciones de varios usuarios, de la industria de la Unión y del productor exportador estadounidense.

(190) Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, la Comisión rechazó todas las alegaciones en lo concerniente a la metodología utilizada y al nivel de los PMI.

(191) En cuanto a la alegación de que la Comisión estaba bloqueando los precios, la Comisión recuerda que se han fijado tres PMI para tres diferentes categorías de productos a fin de eliminar los efectos perjudiciales del dumping y de evitar que los usuarios sufran los efectos negativos de los incrementos indebidos de los precios después del período de investigación, como se especifica en el considerando 169. La Comisión no crea ninguna distorsión del mercado en lo que respecta a los precios de mercado de la Unión, que por lo general son más elevados que los PMI propuestos, como se explica en el considerando 189. Además, los PMI no son precios umbral, de modo que, si lo desean, los productores exportadores pueden vender a precios inferiores a los PMI. Por tanto, los productores exportadores y los productores de la Unión pueden seguir compitiendo entre sí aplicando precios diferentes, independientemente de los PMI.

(192) En cuanto a la alegación de que (uno o) dos PMI habrían sido más adecuados que los tres PMI propuestos, la Comisión ha constatado una diferencia objetiva de precios (aproximadamente 170 euros por tonelada, véase el considerando 176) para la primera y segunda categorías de productos, constituidas por tipos de alta permeabilidad del producto afectado. Con solo dos PMI con un punto de demarcación entre los tipos convencionales y los tipos de alta permeabilidad del producto afectado, el precio de la primera categoría de productos (es decir, de los tipos de producto con una pérdida en el núcleo máxima no superior a 0,9 W/kg) correspondería, básicamente, al precio de la segunda categoría de productos, también constituida principalmente por tipos de alta permeabilidad del producto afectado, aunque con una pérdida en el núcleo máxima más elevada. Si se hubiera seguido este método, el PMI de los tipos de producto de alta permeabilidad de primera calidad se habría infravalorado proporcionalmente. En lo que respecta a las alegaciones de que no se aplican derechos individuales a cada productor exportador, cabe remitirse al considerando 187, en el que se describe la metodología según la cual los derechos individuales se aplican en caso de que tenga que pagarse un derecho *ad valorem*.

(193) En cuanto a la alegación de que la Comisión no debe aceptar todos los costes de producción como base para calcular el nivel no perjudicial, sino todos los sufragados por un productor eficaz y competitivo, se recuerda que el cálculo se basó en datos verificados. Además, habida cuenta de que esta alegación no estaba justificada y de que no se facilitaba ninguna metodología alternativa para llevar a cabo ese ajuste al coste de producción, la Comisión la rechazó.

(194) La propuesta de reducir el PMI un 5 % cada año no estaría en consonancia con el objetivo de eliminar el dumping perjudicial. Por otra parte, no se aportaron pruebas que justificaran esa reducción de un 5 % anual.

(195) En lo concerniente a la solicitud de creación de una cuarta categoría de producto que contenga exclusivamente tipos del producto afectado no conformes o de calidad inferior, la Comisión consideró que no se disponía de una referencia clara para aplicar esa división adicional. Además, los PMI se basan en una mezcla de tipos de productos, independientemente de si están enteros o han sido cortados, por ejemplo, y con independencia también de si se consideran o no de menor calidad. Las tres distintas categorías de productos se basan en la pérdida en el núcleo máxima, que es un criterio objetivo no discriminatorio.

(196) Dos usuarios también solicitaron limitar la duración de las medidas a un período no superior a cinco años, alegando que para ofrecer a la industria de productos AMGO de la UE un incentivo suficiente para invertir en la producción de productos AMGO de alta calidad no era necesaria una red de seguridad de más de dos o tres años.

(197) Sin embargo, los usuarios no justificaron su alegación de que un período relativamente corto de dos o tres años podría ser suficiente para invertir y para conseguir al menos cierta rentabilidad de la inversión. Como se indica en el artículo 11, apartado 2, del Reglamento de base, un derecho antidumping definitivo expira cinco años después de su imposición.

(198) En caso de un cambio de las condiciones de mercado, el Reglamento de base prevé varias opciones. Si el cambio es duradero, el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base establece que podrá solicitarse una reconsideración de la necesidad de una imposición de medidas, a condición de que un período razonable de tiempo de al menos un año haya transcurrido desde la imposición de la medida definitiva. Si el cambio es temporal, de conformidad con el artículo 14, apartado 4, del Reglamento de base, las medidas podrán ser suspendidas si las condiciones del mercado han experimentado un cambio temporal en grado tal que el perjuicio tenga escasas posibilidades de volverse a producir como consecuencia de la suspensión. La Comisión evaluará con celeridad el fundamento de toda solicitud debidamente motivada presentada en el marco de una de estas dos disposiciones, a fin de garantizar un nivel equilibrado de protección contra el dumping perjudicial.

(199) Por último, la alegación del productor exportador ruso de que el PMI no debe basarse exclusivamente en pérdidas en el núcleo no se aceptó por la razón indicada a continuación. La pérdida en el núcleo máxima es un criterio objetivo para distinguir los diferentes tipos del producto afectado, mientras que la distinción entre tipos del producto afectado de primera y de segunda calidad es más bien una evaluación muy subjetiva, lo cual complicaría las eventuales medidas de control de la aplicación de las medidas. Por otra parte, el PMI distingue entre los productores exportadores individuales y los países afectados, como se expone detalladamente en el considerando 187.

(200) Las medidas antidumping especificadas en el presente Reglamento en relación con cada empresa se establecieron sobre la base de las conclusiones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Estas medidas se aplican exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario de los países afectados y producido por las entidades jurídicas mencionadas. Las importaciones del producto afectado producido por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las empresas mencionadas expresamente, deben someterse a las medidas aplicables a «todas las demás empresas». No deben someterse a ninguna de las medidas antidumping individuales.

(201) Cualquier empresa puede solicitar la aplicación de medidas antidumping individuales si cambia el nombre de su entidad o establece una nueva entidad de producción o de venta. La solicitud deberá dirigirse a la Comisión ([1]). La solicitud deberá contener toda la información pertinente, incluyendo la modificación de las actividades de la empresa vinculadas a la producción; las ventas interiores y de exportación asociadas, por ejemplo, con el cambio de nombre o el cambio en las entidades de producción y venta. La Comisión mantendrá actualizada la lista de empresas con las medidas antidumping individuales, si está justificado.

(202) A fin de reducir al mínimo los riesgos de elusión, se considera que en este caso son necesarias medidas especiales para garantizar la correcta aplicación de las medidas antidumping. Estas medidas especiales incluyen: la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial y un certificado de fábrica válidos, que sean conformes con los requisitos establecidos en el presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura y de un certificado de fábrica estarán sujetas al tipo de derecho *ad valorem* aplicable a todas las demás empresas, sin referencia a los precios mínimos de importación.

(203) En caso de que se produzca un cambio de las características del comercio debido a la imposición de las medidas a tenor del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base, podrá iniciarse una investigación antielusión y, siempre que se reúnan las condiciones exigidas, podrán imponerse derechos *ad valorem*.

(204) Además, para lograr una mayor protección contra cualquier absorción de las medidas, en particular entre empresas vinculadas, en caso de que se aporten pruebas de tal comportamiento la Comisión iniciará de inmediato una reconsideración con arreglo al artículo 12, apartado 1, del Reglamento de base, y podrá someter las importaciones a registro de conformidad con el artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base.

3. **No percepción de los derechos provisionales**

(205) No se percibirán los derechos provisionales en forma de derechos *ad valorem* comprendidos entre el 21,6 % y el 35,9 % para las importaciones del producto afectado que se aplicaban durante el período comprendido entre el 13 de mayo de 2015 y el 13 de noviembre de 2015. La Comisión ha considerado que, en las circunstancias específicas del caso, la percepción de derechos provisionales, que fueran distintos de los derechos definitivos, no estaría en consonancia con el interés de la Unión, ya que, durante ese período, por lo general los precios fueron superiores a los PMI establecidos.

(206) Se informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales sobre cuya base se pretendía recomendar el establecimiento de derechos antidumping definitivos. También se les concedió un plazo para que pudieran presentar observaciones tras dicha información. Las observaciones presentadas por las demás partes se tuvieron debidamente en cuenta, pero no llevaron a modificar las conclusiones.

H. **COMPROMISOS**

(207) Los productores exportadores ruso y coreano ofrecieron compromisos relativos a los precios de conformidad con el artículo 8, apartado 1, del Reglamento de base. El productor exportador coreano retiró posteriormente su oferta de compromiso.

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

(208) El productor exportador ruso exporta dos tipos de productos AMGO (de primera calidad y de otros niveles de calidad; estos últimos presentan, por ejemplo, defectos en la superficie), que se hallan dentro de la gama de productos más baja (productos con una pérdida en el núcleo máxima superior a 1,05 W/kg). Dentro de esta categoría de productos, dicho productor exportador solicitó que se añadieran dos PMI a los establecidos para el derecho, a fin de diferenciar entre los dos tipos del producto afectado que exporta a la Unión. El productor exportador ruso tiene una serie de empresas vinculadas en la Unión, aunque hasta ahora ha vendido el producto afectado exclusivamente a través de su operador comercial vinculado en Suiza.

(209) La Comisión examinó esta oferta en el contexto del establecimiento de la forma de las medidas, es decir, los PMI establecidos para estas tres categorías de tipos de producto, aplicables a todos los productores exportadores de todos los países afectados, tal como se ha expuesto en los considerandos 175 y 176. La oferta de compromiso difiere sustancialmente de este enfoque y requeriría una medida específica para la empresa.

(210) La distinción entre productos de primera calidad y de otros niveles de calidad se consideró muy subjetiva a efectos de la aplicación de las medidas propuestas, ya que se proponía distinguir entre dos tipos de productos respecto a un estándar ruso. La Comisión consideró que ese hecho hacía inviable el compromiso, máxime teniendo en cuenta que ese estándar se añadiría a la distinción entre los tipos de productos basada en las pérdidas en el núcleo.

(211) Por otra parte, el gran número de tipos de producto (toda la gama del producto afectado) que el productor vende en la Unión, así como su estructura empresarial, hace difícil controlar la oferta para los servicios de la Comisión, en particular en el contexto de la forma de las medidas, es decir, el conjunto de los PMI establecidos para las tres categorías de tipos de productos en lugar de los derechos *ad valorem*, más comunes. Por último, en este caso particular, el interés general de la Unión y la incidencia sobre los usuarios ya se han tenido en cuenta en los PMI, como se indica detalladamente en los considerandos 149 y 169. Por consiguiente, ese elemento es otro motivo para rechazar el compromiso de precio ofrecido.

(212) Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, y por razones de política general, la Comisión rechazó la oferta de compromiso del productor exportador ruso.

(213) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité creado en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento de base.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

(1) Se establece un derecho antidumping definitivo en relación con las importaciones de los productos laminados planos de acero magnético al silicio, de grano orientado, de un grosor superior a 0,16 mm, originarios de la República Popular China, Japón, la República de Corea, la Federación de Rusia y los Estados Unidos de América, clasificados actualmente con los códigos NC ex 7225 11 00 (código TARIC 7225 11 00 11, 7225 11 00 15 y 7225 11 00 19) y ex 7226 11 00 (códigos TARIC 7226 11 00 12, 7226 11 00 14, 7226 11 00 16, 7226 11 00 92, 7226 11 00 94 y 7226 11 00 96).

(2) El importe del derecho antidumping definitivo aplicable al producto descrito en el apartado 1 y producido por las entidades jurídicas designadas indicadas en el apartado 4 corresponderá a la diferencia entre el precio mínimo de importación establecido en el apartado 3 y el precio neto franco frontera de la Unión, derechos no pagados, cuando el último sea inferior al primero. No se percibirá ningún derecho cuando el precio neto franco frontera de la Unión sea igual o superior al precio mínimo de importación correspondiente establecido en el apartado 3. En ningún caso el importe del derecho será superior a los tipos de derecho *ad valorem* establecidos en el considerando 4.

(3) A efectos del apartado 2, se aplicará el precio mínimo de importación que se establece en el siguiente cuadro. Cuando a raíz de la verificación posterior a la importación se constate que el precio neto franco frontera de la Unión realmente abonado por el primer cliente independiente en la Unión (precio posterior a la importación) es inferior al precio neto franco frontera de la Unión, derechos no pagados, de conformidad con la declaración en aduana, y el precio posterior a la importación es inferior al precio mínimo de importación, se aplicará un importe del derecho equivalente a la diferencia entre el precio mínimo de importación establecido en el cuadro siguiente y el precio posterior a la importación, a no ser que la aplicación del derecho *ad valorem* establecido en el apartado 4 más el precio posterior a la importación (precio realmente abonado más derecho *ad valorem*) sea inferior al precio mínimo de importación establecido en el siguiente cuadro.

Países afectados	Gama de productos	Precio mínimo de importación (EUR/tonelada de peso neto del producto)
República Popular China, Japón, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, República de Corea	Productos con una pérdida en el núcleo máxima no superior a 0,9 W/kg	2 043 EUR
	Productos con una pérdida en el núcleo máxima superior a 0,9 W/kg, pero no superior a 1,05 W/kg	1 873 EUR
	Productos con una pérdida en el núcleo máxima superior a 1,05 W/kg	1 536 EUR

(4) A efectos del apartado 2, se aplicarán los tipos de derecho *ad valorem* indicados en el siguiente cuadro.

Empresa	Derecho *ad valorem*	Código TARIC adicional
Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai, RPC	21,5 %	C 039
Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan, RPC	36,6 %	C 056
JFE Steel Corporation, Tokio, Japón	39,0 %	C 040
Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tokio, Japón	35,9 %	C 041
POSCO, Seúl, República de Corea	22,5 %	C 042
OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ekaterinburg, Federación de Rusia	21,6 %	C 043
AK Steel Corporation, Ohio, Estados Unidos de América	22,0 %	C 044

(5) El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al producto descrito en el apartado 1 y fabricado por cualquier otra empresa no específicamente mencionada en el apartado 4 será el derecho *ad valorem*, tal como se indica en el siguiente cuadro.

Empresa	Derecho *ad valorem*	Código TARIC adicional
Todas las demás empresas chinas	36,6 %	C 999
Todas las demás empresas japonesas	39,0 %	C 999
Todas las demás empresas coreanas	22,5 %	C 999
Todas las demás empresas rusas	21,6 %	C 999
Todas las demás empresas estadounidenses	22,0 %	C 999

(6) La aplicación de las medidas para las empresas que se mencionan en el apartado 4 estará sujeta a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida y de un certificado de fábrica, que se ajuste a los requisitos establecidos en los anexos I y II, respectivamente. De no presentarse ni el certificado de fábrica ni la factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a todas las demás empresas. En dicho certificado de fábrica se mencionará la pérdida en el núcleo máxima real para cada bobina en vatios por kilogramo a una frecuencia de 50 Hz y una inducción magnética de 1,7 teslas.

(7) Para los productores citados específicamente y en caso de que las mercancías resulten dañadas antes del despacho a libre práctica y, en consecuencia, el precio pagado o pagadero se calcule proporcionalmente a efectos de determinar el valor en aduana, de conformidad con el artículo 145 del Reglamento (CEE) nº 2454/93 de la Comisión, de 2 de julio de 1993, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2913/92 del Consejo por el que se establece el Código Aduanero Comunitario (DO L 253 de 11.10.1993, p. 1), el precio mínimo de importación indicado anteriormente se reducirá en un porcentaje que corresponda a la proporción del precio efectivamente pagado o pagadero. El derecho pagadero será entonces igual a la diferencia entre el precio mínimo de importación reducido y el precio neto franco frontera de la Unión, antes del despacho de aduana, reducido.

(8) Para todas las demás empresas, en caso de que las mercancías resulten dañadas antes de su despacho a libre práctica y, en consecuencia, el precio efectivamente pagado o por pagar se calcule proporcionalmente a efectos de determinar el valor en aduana de conformidad con el artículo 145 del Reglamento (CEE) nº 2454/93, el importe del derecho antidumping, calculado con arreglo a lo dispuesto en el apartado 2, se reducirá en un porcentaje que corresponda a la proporción del precio efectivamente pagado o por pagar.

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

Artículo 2

Se liberarán los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido por el Reglamento (UE) 2015/763.

Artículo 3

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 29 de octubre de 2015.

Por la Comisión

El Presidente

Jean-Claude JUNCKER

ANEXO I

En la factura comercial válida a la que se hace referencia en el artículo 1, apartado 6, debe figurar una declaración firmada por un responsable de la entidad que expide dicha factura, con el siguiente formato:

— el nombre y el cargo del responsable de la entidad que expide la factura comercial;

— la siguiente declaración: «El abajo firmante certifica que la cantidad de [volumen] y la [pérdida en el núcleo] del acero magnético de grano orientado vendido para exportación a la Unión Europea y objeto de la presente factura ha sido fabricado por [nombre y dirección de la empresa] [código TARIC adicional] en [país afectado]. Declara asimismo que la información que figura en la presente factura es completa y correcta».

Fecha y firma

ANEXO II

En el certificado de fábrica al que se hace referencia en el artículo 1, apartado 6, debe figurar una declaración firmada por un responsable de la entidad que expide dicho certificado, con el siguiente formato:

— el nombre y el cargo del responsable de la entidad que expide la factura comercial;

— la siguiente declaración: «El abajo firmante certifica que el acero eléctrico de grano orientado vendido para su exportación a la Unión Europea objeto del certificado de fábrica, en el que se indican la medición de la pérdida en el núcleo máxima en vatios por kilogramo a una frecuencia de 50 Hz y una inducción magnética de 1,7 teslas, y las dimensiones en mm, ha sido producido por (nombre y dirección de la empresa) (código TARIC adicional) en (país afectado). Declara que la información proporcionada en el presente certificado es completa y correcta».

Fecha y firma