Este documento es un instrumento de documentación y no compromete la responsabilidad de las instituciones

►**B** **REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) Nº 1138/2011 DEL CONSEJO**

de 8 de noviembre de 2011

por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinados alcoholes grasos y sus mezclas originarios de la India, Indonesia y Malasia

(DO L 293 de 11.11.2011, p. 1)

Modificado por:

		Diario Oficial		
		nº	página	fecha
►**M1**	Reglamento de Ejecución (UE) nº 1241/2012 del Consejo de 11 de diciembre de 2012	L 352	1	21.12.2012

Rectificado por:

►**C1** Rectificación, DO L 50 de 20.2.2014, p. 37 (1241/2012)

▼B

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) Nº 1138/2011 DEL CONSEJO

de 8 de noviembre de 2011

por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinados alcoholes grasos y sus mezclas originarios de la India, Indonesia y Malasia

EL CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión 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 ([1]) (en lo sucesivo «el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 9,

Vista la propuesta presentada por la Comisión Europea («la Comisión»), previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

A. PROCEDIMIENTO

1. Medidas provisionales

(1) La Comisión, mediante el Reglamento (UE) nº 446/2011 ([2]) («el Reglamento provisional»), estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados alcoholes grasos y sus mezclas originarios de la India, Indonesia y Malasia («los países afectados»).

(2) El procedimiento fue iniciado mediante anuncio de inicio publicado el 13 de agosto de 2010 ([3]) a raíz de una denuncia presentada el 30 de junio de 2010 por dos productores de la Unión, Cognis GmbH (Cognis) y Sasol Olefins & Surfactants GmbH (Sasol), (mencionados conjuntamente como «los denunciantes»). Estas dos empresas representan una proporción importante, en este caso más del 25 %, de la producción total del producto investigado de la Unión.

(3) Según lo establecido en el considerando 9 del Reglamento provisional, la investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2009 y el 30 de junio de 2010 («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 2007 y el final del PI («el período considerado»).

2. Procedimiento posterior

(4) Tras la comunicación de los hechos y consideraciones esenciales, en función de los cuales se decidió aplicar medidas antidumping provisionales («la comunicación provisional»), varias partes interesadas presentaron observaciones escritas sobre las conclusiones provisionales. Se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron.

(5) La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria para establecer sus conclusiones definitivas.

([1]) DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.
([2]) DO L 122 de 11.5.2011, p. 47.
([3]) DO C 219 de 13.8.2010, p. 12.

▼B

(6) Luego se informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales que motivaban la intención de recomendar el establecimiento de un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados alcoholes grasos y sus mezclas originarios de la India, Indonesia y Malasia y la percepción definitiva de los importes garantizados por el derecho provisional («la comunicación definitiva»). Se concedió a todas las partes un plazo para formular observaciones relativas a esta comunicación definitiva.

(7) Se analizaron y se tuvieron en cuenta las observaciones orales y escritas pertinentes presentadas por las partes interesadas.

B. **PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

1. **Producto afectado**

(8) Tal como se establece en los considerandos 10 y 11 del Reglamento provisional, el producto afectado consiste en alcoholes grasos saturados con una longitud de la cadena de átomos de carbono de C8, C10, C12, C14, C16 o C18 (excluidos los isómeros ramificados), incluidos los alcoholes grasos saturados puros [también denominados «fracciones puras» (*single cuts*)], y las mezclas que contienen predominantemente una combinación de longitudes de la cadena de átomos de carbono de C6-C8, C6-C10, C8-C10 y C10-C12 (clasificadas normalmente como C8-C10), las mezclas que contienen predominantemente una combinación de longitudes de la cadena de átomos de carbono de C12-C14, C12-C16, C12-C18 y C14-C16 (clasificadas normalmente como C12-C14) y las mezclas que contienen predominantemente una combinación de longitudes de la cadena de átomos de carbono de C16-C18, actualmente clasificados en los códigos NC ex 2905 16 85, 2905 17 00, ex 2905 19 00 y ex 3823 70 00, originarios de la India, Indonesia y Malasia.

(9) Tras la imposición de medidas provisionales, algunas partes protestaron por la ambigüedad de la definición del producto afectado. Alegaron que, de conformidad con el anuncio de inicio, solo los alcoholes grasos y sus mezclas lineales están incluidos en la definición del producto, por lo que se excluyen los alcoholes grasos y sus mezclas que contengan isómeros ramificados, o alcoholes grasos y sus mezclas ramificados. Otras partes alegaron que no tiene sentido excluir a los alcoholes grasos y sus mezclas que contengan isómeros ramificados producidos mediante oxosíntesis porque tienen el mismo uso y compiten en el mercado con los alcoholes grasos y sus mezclas lineales.

(10) Se ha demostrado que todos los tipos de alcoholes grasos y sus mezclas a los que se refiere la presente investigación, tal como se describe en el considerando 8, a pesar de las posibles diferencias en cuanto a las materias primas utilizadas para la producción, o a las variaciones en el proceso de producción, tienen las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas o muy similares y se utilizan para los mismos fines. Las posibles variaciones del producto afectado no alteran su definición básica, sus características o la percepción que las distintas partes interesadas tienen de él.

(11) Por lo tanto, debe mantenerse la decisión provisional de excluir a los alcoholes grasos y sus mezclas que contengan isómeros ramificados de la definición del producto, tal como se indica en el anuncio de inicio, y excluir la producción de estas empresas de alcoholes grasos y sus mezclas ramificados de la definición de producción de la Unión (incluidas las empresas que producen alcoholes grasos y sus mezclas mediante oxosíntesis). No habiéndose recibido otras observaciones en relación con el producto

▼B

afectado, se confirma lo expuesto en los considerandos 10 y 11 del Reglamento provisional.

2. **Producto similar**

(12) Se recuerda que en el considerando 13 del Reglamento provisional se determinó provisionalmente que los alcoholes grasos y sus mezclas que contengan isómeros lineales y los alcoholes grasos y sus mezclas que contengan isómeros ramificados no son productos similares y, por lo tanto, los datos relativos a los productores de alcoholes grasos y sus mezclas que contengan isómeros ramificados deben excluirse del análisis del perjuicio.

(13) A falta de otras observaciones sobre el producto similar, se confirman los considerandos 12 y 13 del Reglamento provisional.

C. **DUMPING**

1. **India**

1.1. *Valor normal*

(14) A falta de observaciones en relación con la determinación del valor normal, se confirman las conclusiones provisionales de los considerandos 14 a 18 del Reglamento provisional.

1.2. *Precio de exportación*

(15) A falta de observaciones referentes a la determinación del precio de exportación, se confirman las conclusiones provisionales del considerando 19 del Reglamento provisional.

1.3. *Comparación*

(16) Tras las comunicaciones provisional y definitiva, ambos productores exportadores indios reiteraron su petición de que sus ventas a uno de los denunciantes originales de la Unión durante el período de investigación no debían tomarse en consideración al calcular el margen de dumping (véase el considerando 22 del Reglamento provisional). Las empresas basaron su alegación en el hecho de que el artículo 9.1 del Acuerdo antidumping de la OMC establece que la cuantía del derecho que debe imponerse ha de ser igual o inferior a la totalidad del margen de dumping. Los productores exportadores indios se refieren asimismo al artículo 2.4 del Acuerdo antidumping de la OMC, con arreglo al cual se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Sobre esta base, alegaron que el denunciante había negociado con ellos la compra de grandes cantidades a precios muy bajos en el mismo momento en que estaba preparando la denuncia, y que, por lo tanto, los precios de estas transacciones no se habían fijado de forma equitativa, razón por la cual no deben incluirse en los cálculos del dumping.

(17) En primer lugar, hay que señalar que el hecho de que el Acuerdo Antidumping de la OMC ofrezca la posibilidad de establecer un derecho inferior a la totalidad del margen de dumping no crea obligación alguna de hacerlo. El artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base impone simplemente la obligación de limitar el derecho antidumping a un importe suficiente para eliminar el perjuicio. Además, no existían pruebas de que los precios no hubieran sido negociados libremente entre las partes. Un examen del conjunto de las compras realizadas por el denunciante en cuestión también mostró que los precios negociados por los dos

▼B

productores exportadores indios están en consonancia con los precios acordados para las compras de productos comparables por el denunciante en cuestión procedentes de otros proveedores. Asimismo, se demostró que el denunciante estaba importando de los productores exportadores indios el producto afectado durante una serie de años y no solo durante el PI. Por otra parte, un productor exportador declaró en una audiencia oral presidida por el consejero auditor que sus precios al denunciante en cuestión eran estructuralmente inferiores a los cobrados a otros clientes. En conclusión, no hay pruebas de que los precios no se hayan establecido de manera equitativa solo por el hecho de que las ventas se hicieran a un denunciante y se confirma que se rechaza la alegación.

(18) Tras las comunicaciones provisional y definitiva, los dos productores exportadores indios reiteraron su petición de ajuste por cambio de divisas, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base, argumentando que se produjo una continuada apreciación de la rupia india (INR) con respecto al euro (EUR) desde noviembre de 2009, lo cual tendría un efecto distorsionador sobre los cálculos del dumping (véase el considerando 23 del Reglamento provisional). Los dos productores exportadores reconocieron que sus precios de venta en la segunda mitad del período de investigación fueron superiores a los de la primera mitad del período de investigación, pero alegaron que esta tendencia se debió exclusivamente a un aumento en los costes de las materias primas y a la mejora general de las condiciones de mercado tras el final de la crisis económica, y no reflejaba la apreciación de la INR con respecto al EUR. Por otra parte, las empresas alegaron que, aunque pudieron ajustar sus precios periódicamente y a cortos intervalos, no podían predecir exactamente la evolución de los tipos de cambio para un período futuro.

(19) La investigación ha demostrado que, aunque la INR se apreciara progresivamente frente al EUR durante la segunda mitad del PI, los precios de venta de los principales productos de cada productor exportador indio a varios clientes principales realmente cambiaron mensualmente, en particular durante la segunda mitad del PI. Por lo tanto, nada indica que los precios de las ventas a la Unión no podrían haber sido modificados al mismo tiempo para reflejar también las variaciones de los tipos de cambio dentro del plazo de sesenta días, según lo previsto en el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base y en el artículo 2.4.1 del Acuerdo Antidumping de la OMC. Dado que, en varios casos, los precios se modificaron con frecuencia, también podría haberse reflejado cualquier variación en los tipos de cambio. Además, esto demostró que el mercado de los alcoholes grasos y sus mezclas en general está abierto a aceptar cambios frecuentes en los precios. Por tanto, incluso en los casos en que los precios habían cambiado con menor frecuencia, no hay pruebas de que esto no se debiera a decisiones comerciales de las partes. El hecho de que los precios puedan adaptarse rápidamente para reflejar variaciones en las situaciones de mercado (en este caso, supuestamente las variaciones de los tipos de cambio) ofreció a los productores exportadores indios la posibilidad de reflejar estos cambios en sus precios de venta si lo hubieran deseado, como al parecer han hecho en algunos casos. Teniendo en cuenta todo lo anterior, no está justificado un ajuste por cambio de divisas y se rechaza la alegación.

(20) Tras la comunicación provisional, un productor exportador indio alegó que una asignación concedida de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base por las diferencias en impuestos indirectos, que se había efectuado en

▼B

relación con determinados tipos de productos, también debería haberse efectuado en relación con productos y mezclas con longitud de cadena de C12 y C14 porque el derecho pagado sobre las materias primas utilizadas para estos productos fue reembolsado al exportar el producto. Sin embargo, durante la investigación no se presentó información que pudiera verificarse sobre el terreno que demuestre que efectivamente esos derechos se habían reembolsado posteriormente. Tras la comunicación definitiva, la empresa alegó que sus observaciones se habían interpretado erróneamente y que todas las materias primas utilizadas para la elaboración de productos y sus mezclas con longitud de cadena de C12 y C14 habían sido importadas libres de derechos. Dado que debe pagarse un impuesto indirecto si estas materias primas se incorporan consiguientemente a los productos vendidos en el mercado interior, la empresa solicita un ajuste del valor normal para estos tipos de productos específicos. Sin embargo, las pruebas presentadas durante la inspección ponen de manifiesto que las materias primas específicas necesarias para la producción de los tipos de productos con longitudes de cadena C12 y C14 y que se importaron libres de derechos de aduana durante el PI, fueron suficientes para fabricar solo una parte de las ventas de exportación de la empresa de este producto durante el PI. Por lo tanto, es cierto que al menos dos tercios del producto exportado con longitudes de cadena C12 y C14 se han fabricado utilizando materias primas por las que se habían pagado derechos de importación. Como la empresa nunca ha presentado pruebas de que alguna de estas materias primas importadas libres de derechos se utilizara para las ventas de exportación a la Unión y no para las ventas de exportación a terceros países, se rechaza la alegación.

(21) A falta de otras observaciones referentes a la comparación, se confirma el contenido de los considerandos 20 y 23 del Reglamento provisional.

1.4. *Margen de dumping*

(22) A falta de observaciones referentes al cálculo del margen de dumping, se confirma el contenido de los considerandos 24 a 26 del Reglamento provisional.

(23) El importe del dumping determinado finalmente, expresado como porcentaje del precio cif neto franco frontera de la Unión, no despachado de aduana, es el siguiente:

Empresa	Margen de dumping definitivo
Godrej Industries Limited	9,3 %
VVF Limited	4,8 %
Todas las demás empresas	9,3 %

2. **Indonesia**

2.1. *Valor normal*

(24) Tras las comunicaciones provisional y definitiva, un productor exportador indonesio alegó que para verificar la rentabilidad de las operaciones, los gastos de venta, generales y administrativos no debían haberse asignado a operaciones individuales con arreglo al volumen de negocios, y que esto había dado lugar a una serie de operaciones que se constató que no eran rentables. Se examinó la alegación, pero se constató que resulta más adecuado hacer una correspondencia entre los gastos de venta, generales y administrativos y las operaciones individuales sobre la base del volumen de negocios, dada de la naturaleza de dichos gastos, que están más relacionados con el valor que con el volumen. Hay que

▼B

señalar que el importe total de gastos de venta, generales y administrativos asignados a cada tipo de producto sigue siendo el mismo independientemente de cuál de los dos métodos se utilice para hacer una correspondencia entre los gastos de venta, generales y administrativos y las operaciones individuales. Por último, las operaciones para las cuales el productor exportador expresó dudas sobre el resultado de la prueba de rentabilidad fueron reexaminadas y se confirmó que las operaciones no eran rentables. Por tanto, queda rechazada la alegación.

(25) El mismo productor exportador indonesio también alegó que, al determinar la cantidad de beneficio utilizada para calcular el valor normal, no deberían excluirse los beneficios de las ventas identificadas como ajenas al curso de operaciones comerciales normales a nivel del tipo de producto, ya que más del 80 % de las ventas interiores globales eran rentables. Por lo que respecta a esta alegación, se recuerda que la determinación de qué ventas se realizan en el curso de operaciones comerciales normales se efectúa por tipos de productos, como se explica en los considerandos 29 a 32 del Reglamento provisional, ya que esta es la forma más apropiada de hacer corresponder de manera precisa los precios de venta con los costes de producción correspondientes. Asimismo, el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base no excluye la división del producto investigado en tipos de productos cuando resulte oportuno. Por lo tanto, las ventas de las que no haya constatación de que se hayan realizado en el curso de operaciones comerciales normales a nivel del tipo de producto se excluyen del cálculo del beneficio que debe utilizarse para calcular el valor normal. En consecuencia, queda rechazada la alegación.

(26) El mismo productor exportador indonesio también alegó que, al calcular el valor normal para determinados tipos de productos, no se había realizado ninguna deducción por ajustes con el fin de situar de nuevo los valores normales al nivel de los precios de fábrica. Se aceptó la petición y el cálculo se modificó en consecuencia.

(27) A falta de otras observaciones en relación con la determinación del valor normal, se confirman las conclusiones provisionales que figuran en los considerandos 27 a 33 del Reglamento provisional, corregidas como se indica en el considerando 26 del presente Reglamento.

2.2. *Precio de exportación*

(28) Tras la comunicación provisional, un productor exportador indonesio alegó que no se había dado ninguna justificación para considerar que el precio a su empresa importadora vinculada en la Unión no era fiable, y para el cálculo del precio de exportación, con respecto a estas ventas, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. A este respecto, hay que señalar que los precios de transferencia entre partes vinculadas no se consideran fiables porque podrían fijarse artificialmente a diferentes niveles en función de lo que fuera más ventajoso para las empresas vinculadas en cuestión. Por este motivo, el cálculo del precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, utilizando un margen de beneficio razonable independiente del beneficio real resultante de los precios de transferencia, evita cualquier efecto de distorsión que pueda resultar de los precios de transferencia. Por tanto, queda rechazada la alegación.

(29) Para las ventas de exportación a la Unión a través de importadores vinculados situados en la Unión, tras la comunicación provisional, los dos exportadores indonesios alegaron que el

▼B

margen de beneficio utilizado para el cálculo del precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, era inapropiado. Ambos alegaron que el beneficio que se había utilizado en la fase provisional se refería solo a un importador que cooperó parcialmente y no se había verificado, por lo que no era fiable. En consecuencia, propusieron que se utilizara un beneficio del 5 % como se había hecho en otras investigaciones. Teniendo en cuenta el bajo nivel de cooperación de los importadores independientes en esta investigación, se acepta la petición y se aplica un nivel de beneficios del 5 %, lo cual está en consonancia con los niveles de beneficios utilizados en las investigaciones anteriores para el mismo sector.

(30) A falta de otras observaciones relacionadas con la comparación, se confirma el contenido de los considerandos 34 a 36 del Reglamento provisional ajustado como se indica en el considerando 29 del presente Reglamento.

2.3. *Comparación*

(31) Tras la comunicación provisional, los dos exportadores indonesios señalaron que no debería haberse realizado ningún ajuste por las diferencias en las comisiones con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), para las ventas a través de los respectivos operadores comerciales vinculados en un tercer país. Ambas empresas alegaron que sus empresas de producción en Indonesia y los respectivos operadores comerciales vinculados de Singapur forman una única entidad económica y que los comerciantes del tercer país actúan como departamento de exportación de sus empresas indonesias vinculadas. No obstante, en ambos casos las ventas nacionales, así como algunas ventas de exportación a terceros países, son facturadas directamente por el fabricante de Indonesia, y los operadores comerciales de Singapur reciben una comisión específica. Para una de las empresas indonesias, esta comisión se menciona en un contrato que incluye solo las ventas de exportación. Además, los comerciantes en el tercer país también venden productos fabricados por otros productores, en un caso también de productores no vinculados. Por lo tanto, los dos operadores comerciales vinculados de Singapur tienen claramente funciones que son similares a las de un agente que trabaja a comisión. Por tanto, queda rechazada la alegación.

(32) Tras la comunicación definitiva, el Gobierno indonesio y un productor exportador indonesio reiteraron la alegación de entidad económica única a que se hace referencia en el considerando anterior. Sostuvieron que en Matsushita/Consejo ([1]), el Tribunal había considerado previamente que el hecho de que el productor desempeñe determinadas funciones de venta no significa que una empresa fabricante y una empresa comercial no puedan constituir una entidad económica única. Además, también alegaron que las ventas a terceros países que sean efectuadas por el exportador directamente sin involucrar al operador comercial de Singapur solo representan un pequeño porcentaje de las ventas de exportación y que en la sentencia del asunto Interpipe ([2]) el Tribunal de Primera Instancia consideró que unos pequeños volúmenes de ventas directas por parte del productor no respaldaban la alegación de que no había una única entidad económica. Por último,

([1]) Asunto C-175/87, Matsushita Electric Industrial Co. Ltd y Matsushita Electric Trading Co. Ltd/Consejo de las Comunidades Europeas (Rec. 1992, p. I-1409).

([2]) Asunto T-249/06, Interpipe Nikopolsky Seamless Tubes Plant Niko Tube ZAT y Interpipe Nizhnedneprovsky Tube Rolling Plant VAT/Consejo de la Unión Europea (Rec. 2009, p. II-383.

▼B

alegaron que en el asunto Canon/Consejo ([1]) el hecho de que una filial de ventas también actuara como distribuidora de productos de otras empresas no afectaba a la consideración de entidad económica única.

(33) Aunque en Matsushita/Consejo el Tribunal interpretó que las instituciones podían en este caso considerar que un fabricante, junto con una o más empresas de distribución que controle, forma una entidad económica aunque este realice determinadas funciones de venta, de ello no se desprende necesariamente que exista la obligación de considerar siempre a un productor y sus empresas de ventas vinculadas como una entidad económica única. Por otra parte, a diferencia del productor exportador indonesio, el fabricante de Matsushita/Consejo no realizó ninguna venta directa. En segundo lugar, en la sentencia del asunto Interpipe, el hecho de que las ventas directas del productor exportador solo representaran un porcentaje limitado del volumen total de ventas a la Unión era tan solo uno de los elementos analizados por el Tribunal de Primera Instancia. Lo que es más importante, el Tribunal destacó el hecho de que estas ventas directas se hicieron a los nuevos Estados miembros solo durante un período transitorio. En cambio, en el presente asunto, las pruebas disponibles indican que las ventas directas del productor a determinados terceros países no son temporales, sino —al menos en principio— estructurales, y por tanto permanentes. Por otro lado, estas ventas representan un porcentaje considerable de las ventas de cada productor en cuestión en su mercado nacional. Por último, en el asunto Canon/Consejo las ventas de la filial de ventas del productor exportador en el mercado interior comprendían otros productos que solo se vendían con una marca diferente, pese a que todos habían sido producidos por el productor exportador. Por tanto, se rechaza de nuevo esta alegación.

(34) Una empresa indonesia alegó además que, aunque no se aceptara el concepto de entidad económica única, la Comisión había establecido un «margen doble» deduciendo del precio de exportación a clientes independientes de la Unión tanto un beneficio para el importador vinculado de la Unión como una comisión para el operador vinculado en el tercer país. Sin embargo, los dos elementos se tuvieron en cuenta para fines diferentes y se dedujeron por separado. Como se explica en el considerando 28, para las ventas de exportación a través de importadores vinculados en la Unión, el precio de exportación se calcula de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, sobre la base del precio al que los productos importados se vendan por primera vez a un comprador independiente. En estos casos se hará un ajuste por los beneficios devengados con el fin de establecer un precio de exportación fiable en la frontera de la Unión. Por el contrario, la comisión para el operador vinculado en el tercer país se dedujo de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. Por tanto, se rechaza la alegación.

(35) La empresa alegó además que, en caso de que el precio de exportación debiera ajustarse por la comisión del operador comercial vinculado en el tercer país de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), debería realizarse un ajuste idéntico del valor normal, puesto que este operador comercial también coordinaría las ventas en el mercado nacional. Sin embargo, el contrato escrito entre el operador comercial y el productor de

([1]) Asunto C-171/87, Canon Inc/Consejo de las Comunidades Europeas (Rec. 1992, p. I-1237.

▼B

Indonesia solo cubre las ventas de exportación. Por otra parte, las ventas en el mercado nacional son facturadas por la empresa en Indonesia. Por tanto, queda rechazada la alegación.

(36) Por lo que respecta al ajuste de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, se considera apropiado utilizar un margen de beneficio razonable independiente del beneficio real resultante de los precios de transferencia con el fin de evitar los efectos de distorsión que puedan causar los precios de transferencia. Así pues, los márgenes de beneficio reales de los operadores comerciales en el tercer país que se utilizaron en la fase provisional fueron sustituidos por un beneficio del 5 %, lo cual se considera un beneficio razonable para las actividades realizadas por las empresas comerciales en el sector químico, como ya se hizo en casos anteriores ([1]).

(37) Otra empresa indonesia alegó que la Comisión había deducido dos veces los gastos por comisiones por las ventas realizadas a través de su importador vinculado de la Unión. La empresa argumentó que se hizo un ajuste tanto para los gastos de venta, generales y administrativos del importador vinculado como para los gastos por comisiones como gastos de venta directos al calcular el precio de exportación de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Dado que los gastos por comisiones ya están incluidos en los gastos de venta, generales y administrativos, se produjo una doble deducción de los gastos por comisiones. Se consideró que esta alegación estaba justificada y se modificó el cálculo en consecuencia.

(38) Una empresa reiteró su petición de ajuste por las diferencias en las características físicas alegando que exporta el producto afectado en formas líquida y sólida a la Unión, mientras que solo lo vende en forma sólida en el mercado interior, y que los precios de la forma líquida del producto investigado son más bajos que los de la forma sólida (véase el considerando 39 del Reglamento provisional). En apoyo de la petición, la empresa presentó copia de dos facturas por las ventas a otros mercados de exportación. Sin embargo, estas pruebas no pudieron verificarse en esta última fase del procedimiento, ni pudo determinarse que la diferencia mostrada era aplicable a todos los casos en que existían las citadas diferencias en las características físicas. Por tanto, queda rechazada la alegación.

(39) Tras la comunicación provisional, un exportador indonesio alegó que el tipo de interés utilizado para el cálculo de los costes de crédito de su importador vinculado de la Unión en el Reglamento provisional era desproporcionado y sugirió que se utilizara un tipo de interés basado en cifras publicadas para el PI por Deutsche Bundesbank. Como el tipo de interés utilizado para el cálculo de los costes de crédito para esta empresa en el Reglamento provisional se basó en la información presentada por otras partes y, por lo tanto, refleja su situación financiera específica, lo cual no es necesariamente aplicable al importador vinculado en cuestión, se aceptó la petición y el cálculo se modificó en consecuencia.

([1]) Por ejemplo en el Reglamento (CE) nº 862/2005 de la Comisión, de 7 de junio de 2005, por el que se establecen derechos antidumping provisionales sobre las importaciones de politetrafluoroetileno granular originario de Rusia y de la República Popular China (DO L 144 de 8.6.2005, p. 11), y en el Reglamento (CE) nº 390/2007 de la Comisión, de 11 de abril de 2007, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de peroxosulfatos (persulfatos) originarios de los Estados Unidos de América, la República Popular China y Taiwán (DO L 97 de 12.4.2007, p. 6).

▼B

(40) A falta de otras observaciones referentes a la comparación, se confirman las conclusiones provisionales que figuran en los considerandos 37 a 40 del Reglamento provisional, ajustadas como se indica en los considerandos 36, 37 y 39 del presente Reglamento.

2.4. *Margen de dumping*

(41) A falta de otras observaciones referentes al cálculo del margen de dumping, se confirma el contenido de los considerandos 41 y 42 del Reglamento provisional.

(42) El importe del dumping determinado finalmente, expresado como porcentaje del precio cif neto franco frontera de la Unión, no despachado de aduana, es el siguiente:

Empresa	Margen de dumping provisional
P.T. Ecogreen Oleochemicals	7,3 %
P.T. Musim Mas	5,4 %
Todas las demás empresas	7,3 %

3. **Malasia**

3.1. *Valor normal*

(43) Tras la comunicación provisional, uno de los productores exportadores malasios alegó que la prueba de rentabilidad, en el curso de operaciones normales (véase el considerando 46 del Reglamento provisional) no debería haberse basado en el coste de producción anual medio ponderado, sino que, a la vista de las fluctuaciones diarias de precios de la materia prima principal, deberían haberse utilizado los costes de cada operación en el mercado nacional. Con respecto a esta alegación, debe señalarse que la práctica constante de la Comisión consiste en utilizar el coste de producción medio ponderado como patrón para la prueba de rentabilidad. Este formato fue seguido por la empresa en su respuesta al cuestionario, y constituyó la base para la visita de inspección sobre el terreno que concilió los datos comunicados por la empresa con su contabilidad. La solicitud de que se empleara un coste de producción basado en las operaciones, lo cual constituiría un desvío significativo de la práctica normal de la Comisión, se planteó por primera vez en los comentarios de la empresa al documento de información provisional y, por tanto, las cifras correspondientes no pudieron verificarse sobre el terreno. También hay que señalar que las fichas individuales de costes de las operaciones presentadas por la empresa en apoyo de su petición se basan en gran medida en estimaciones y, por lo tanto, no representan datos de costes más precisos y representativos que los comunicados inicialmente por la empresa y verificados sobre el terreno. Por último, hay que señalar que la estructura de la nueva ficha de costes facilitada no permite la conciliación con la parte de los informes de gestión verificada sobre el terreno. Por tanto, se rechaza la alegación.

(44) El exportador malasio sin ventas en el mercado interior (véase el considerando 51 del Reglamento provisional) alegó que los importes por gastos de venta, generales y administrativos y por beneficios utilizados para el cálculo del valor normal no debían basarse en la media ponderada de los importes reales determinados para los otros dos productores exportadores que venden el

▼B

producto similar en el mercado malasio. La empresa alegó que estas cifras no son representativas, ya que la empresa está utilizando métodos de fabricación diferentes que suponen la utilización de materias primas básicas distintas. Con respecto a esta alegación hay recordar que en el cálculo del valor normal se utilizaron los costes de fabricación de la propia empresa. Solo los importes relativos a los gastos de venta, generales y administrativos se basaron en las cifras obtenidas de los otros dos productores exportadores malasios. Por lo que respecta al importe del beneficio, se determinó como se explica en el considerando 45 del presente Reglamento. En segundo lugar, la empresa no pudo explicar el supuesto efecto del método de producción utilizado en los gastos de venta, generales y administrativos. Además, hay que señalar que solo una parte limitada de la producción de la empresa se basa en el método supuestamente distinto, mientras que una parte importante de la producción se fabrica con el mismo proceso y utilizando las mismas materias primas básicas que los otros dos productores malasios. Por lo tanto, se concluye que la empresa no pudo demostrar que los datos utilizados no eran representativos y se rechazó la petición a este respecto.

(45) El mismo exportador malasio alegó que, si la Comisión, no obstante, utiliza los datos de los otros dos exportadores con el fin de establecer los gastos de venta, generales y administrativos, estos datos deben basarse en las cifras medias ponderadas de todas las operaciones en el mercado interior de esos productores exportadores y no solo de las operaciones rentables. En principio, se aceptó esta alegación. Así pues, por lo que se refiere a los gastos de venta, generales y administrativos, se confirma que para calcular el valor normal se utilizaron los gastos medios de venta, generales y administrativos de todas las operaciones en el mercado interior de los dos productores exportadores malasios. Las cifras utilizadas para dicho cálculo se comprobaron durante las visitas de inspección en las respectivas empresas malasias. Por lo que se refiere a la determinación del beneficio, hay que señalar que no fue posible determinar un importe de beneficios sobre la base de los importes perdidos y ganados por los otros dos productores exportadores. Dicho cómputo da como resultado un importe de pérdidas global. Sobre esta base no pudieron establecerse, por lo tanto, los datos sobre los beneficios. A este respecto, se rechazó la alegación del exportador malasio según la cual puede utilizarse una cantidad negativa como importe de beneficios para el cálculo del valor normal. El concepto de beneficio implica necesariamente la existencia de un importe positivo. También se estudió si el importe del beneficio podía establecerse sobre la base de las ventas rentables del productor exportador en Malasia, pero se rechazó este planteamiento porque habría sido contrario a las conclusiones de la OMC en el caso sobre las importaciones de ropa de cama de algodón procedentes de la India ([1]). Por lo tanto, de conformidad con el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base, el cálculo del beneficio debe basarse en cualquier otro método razonable y, a falta de cualquier otro dato disponible, el tipo de interés comercial a largo plazo en Malasia se consideró la base más apropiada para establecer el beneficio. Este método se consideró prudente, razonable y el más apropiado a tenor de lo dispuesto en el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base. Hay que señalar que el

([1]) WT/DS141/AB/R, adoptado el 12 de marzo de 2001.

▼B

margen de beneficio así establecido no supera el beneficio obtenido por otros productores exportadores con las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado nacional del país de origen.

(46) A falta de otras observaciones relacionadas con la determinación del valor normal, se confirman las conclusiones provisionales que figuran en los considerandos 44 a 51 del Reglamento provisional, con la salvedad de la modificación que se explica en el considerando 45 del presente Reglamento.

3.2. *Precio de exportación*

(47) Para las ventas de exportación a la Unión a través de importadores vinculados situados en la Unión, tras la comunicación provisional, los dos exportadores malasios alegaron que el margen de beneficio utilizado para el cálculo del precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, era inapropiado. Una de las empresas respaldó sus alegaciones con las cifras de rentabilidad durante el PI de algunos de sus operadores comerciales europeos no vinculados. A este respecto, hay que señalar que estas cifras no pueden considerarse representativas, ya que los operadores comerciales indicaron que operaban en una amplia gama de productos químicos, y en un caso el operador comercial es también productor. Por lo tanto, se rechazan como valor de referencia fiable. La segunda empresa alegó que su importador vinculado en la Unión no debe ser tratado como distribuidor, sino como agente vinculado y, por lo tanto, el ajuste de los gastos de venta, generales y administrativos y de los beneficios al calcular el precio de exportación no deberían superar el porcentaje de comisión concedido normalmente a agentes independientes que operen en el sector. La empresa presentó sus acuerdos con agentes independientes como referencia. La alegación se elaboró más tras la comunicación definitiva argumentando que en el asunto de los electrodos de wolframio ([1]) el beneficio de un importador vinculado se consideró fiable y fue aceptado en el cálculo del precio de exportación. En respuesta a esta alegación debe señalarse que el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base no establece un tratamiento distinto entre importadores vinculados que supuestamente actúan como distribuidores e importadores que presuntamente actúan en calidad de agentes.

El artículo 2, apartado 9, exige ajustes por todos los costes soportados entre el momento de la importación y el de la reventa y por los beneficios acumulados. Además, hay que señalar que la investigación puso de manifiesto que la empresa vinculada está situada en la Unión. Gestiona, entre otras cosas, las órdenes de clientes y la facturación del producto afectado elaborado por su exportador vinculado, además de ser responsable de organizar el despacho de aduana de la Unión. El hecho de que el exportador vinculado realice determinadas actividades antes de la importación no significa que no pueda calcular el precio de exportación a partir del precio de reventa al primer cliente independiente con los ajustes necesarios conforme al artículo 2, apartado 9. Las

([1]) Reglamento (CE) nº 260/2007 de la Comisión, de 9 de marzo de 2007, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinados electrodos de wolframio originarios de la República Popular China (DO L 72 de 13.3.2007, p. 1).

▼B

diferencias en las funciones alegadas por la empresa en comparación con otros importadores vinculados se reflejan normalmente en los gastos de venta, generales y administrativos donde la Comisión utilizó datos reales de la empresa. Por consiguiente, no puede aceptarse esta alegación. Además hay que señalar que en el citado asunto de los electrodos de wolframio el importador vinculado estaba más integrado en el producto transformado producido por el grupo vinculado y también estaba realizando otras actividades distintas de las de una empresa comercial. Por lo tanto, para esa compleja estructura, el beneficio de los importadores no vinculados no se consideró suficientemente representativo. La situación en ese caso no es comparable con la situación del importador malasio vinculado en cuestión, que solo realiza funciones comerciales. No obstante, por las razones expuestas en el considerando 29, el margen de beneficios en cuestión se ajustó al 5 %. A falta de otras observaciones relacionadas con la determinación del precio de exportación, se confirman las conclusiones provisionales que figuran en los considerandos 52 a 54 del Reglamento provisional, con la modificación ya explicada.

3.3. *Comparación*

(48) Tras la comunicación provisional, un exportador malasio reiteró su alegación (véase también el considerando 57 del Reglamento provisional) de que su importador vinculado de la Unión es, en realidad, el departamento de exportación del fabricante y que habría excesivas deducciones al determinar el precio de exportación en fábrica si se realizaran ajustes totales para los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. La empresa alegó que, como alternativa, debería realizarse un ajuste similar al calcular el valor normal. La alegación se ha reiterado tras la comunicación definitiva. Sin embargo, no se presentó ningún argumento nuevo que pudiera producir una modificación de las conclusiones en este sentido. En concreto, se recuerda que la empresa vinculada expedía facturas a clientes de la Unión y recibía pagos de clientes de la Unión. Además, hay que precisar que las ventas realizadas por la empresa vinculada incluían un margen de beneficio. Además, las cuentas financieras de la empresa vinculada mostraban que soportaba los gastos de venta, generales y administrativos normales contraídos entre la importación y la reventa. Por lo tanto, la empresa vinculada ejerce de hecho las funciones típicas de un importador. Por último, debe tenerse en cuenta que el productor de Malasia también realizó ventas directas a clientes independientes en la Unión y en otros países. Sobre esta última cuestión, la empresa hizo referencia a la sentencia del asunto Interpipe con argumentos similares a los planteados por los productores exportadores indonesios. Por las razones ya explicadas en el considerando 33 del presente Reglamento, las circunstancias del presente caso eran diferentes de las debatidas en la sentencia del asunto Interpipe. Además, la alegación del exportador malasio según la cual las ventas independientes de la empresa fueron negociadas por su importador vinculado en la Unión actuando como departamento de ventas de exportación de la empresa malasia contradice las explicaciones ofrecidas durante la visita de inspección, en las que se destacó el papel principal desempeñado por la empresa matriz en Japón en este contexto. Las anteriores constataciones llevan a la conclusión de que debe mantenerse el ajuste para los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio, no estando justificado ningún ajuste similar para el cálculo del valor normal.

▼B

(49) La misma empresa alegó también que la deducción de algunos gastos de venta de su importador vinculado se habían realizado dos veces al recalcular el precio de exportación. Se verificaron los cálculos y, al constatarse que la alegación estaba justificada, se ajustaron en consecuencia.

(50) Uno de los exportadores malasios alegó que la comparación entre el valor normal y el precio de exportación no debería basarse en los tipos de productos identificados por números de control del producto (NCP), sino en los códigos de productos propios de la empresa. Según esta empresa, los NCP utilizados en la investigación no reflejarían con suficiente detalle las características específicas del proceso de producción y las diferencias de costes y precios. En apoyo de esta alegación, la empresa mencionó algunos de sus productos fabricados utilizando distintos procesos de producción y diferentes materias primas básicas, lo cual dio lugar a un aumento de los costes de producción unitarios. Debe señalarse que esta alegación no se planteó ni en la fase provisional de la investigación ni durante la visita de inspección sobre el terreno. Además, el uso de los códigos de productos propios de la empresa en el cálculo no resolvería el problema de que existan diferentes métodos de producción, ya que los mismos códigos de productos de la empresa también se utilizaron para los productos fabricados con diferentes procesos de producción. Por tanto, se rechaza la alegación.

(51) A falta de otras observaciones relacionadas con la comparación, se confirman las conclusiones provisionales que figuran en los considerandos 55 a 58 del Reglamento provisional, con la modificación explicada en el considerando 49 del presente Reglamento.

3.4. *Margen de dumping*

(52) A raíz de la comunicación provisional, un productor malasio que no exportó a la Unión se pronunció sobre el considerando 60 del Reglamento provisional, alegando que existen otros productores del producto afectado en Malasia. A este respecto, cabe destacar que la presencia de un productor adicional en Malasia, que no exporta a la Unión, no modifica la conclusión en lo que se refiere al nivel de cooperación en Malasia, ya que no se aportó ninguna prueba de que las empresas investigadas no representen la totalidad de las exportaciones del producto afectado a la Unión en el PI. Además, el mismo productor malasio criticó el hecho de que los productores que no exportaron a la Unión durante el PI, como es su caso, estarían sujetos al tipo de derecho residual. A este respecto cabe señalar que las empresas que no han exportado a la Unión durante el PI no pueden tener un tipo de derecho individual. No obstante, en cuanto estas empresas empiezan a exportar, o entran en una obligación irrevocable de vender a la Unión, pueden solicitar una reconsideración para nuevos exportadores de conformidad con el artículo 11, apartado 4, del Reglamento de base, que puede dar como resultado un margen de derecho individual si se cumplen las condiciones establecidas en dicho artículo.

(53) Uno de los productores malasios alegó que el valor cif que se utiliza como base para calcular el porcentaje del margen de dumping no debe basarse en el precio declarado a la aduana, sino que debería calcularse a partir del precio de reventa, neto de todos los posteriores gastos de importación en la Unión. Sin embargo, puesto que se utilizó el precio cif como base de las declaraciones del valor en aduana en la frontera de la Unión, y no parece haber

▼B

sido declarado incorrectamente, este mismo precio debe utilizarse como base para el cálculo del porcentaje del margen de dumping. La empresa alegó que existe un lapso temporal entre las entregas vinculadas procedentes de Malasia y el despacho de aduana con fines de reventa en la Unión. No obstante, aunque las facturas para despacho aduanero se expidan en una fase posterior, siguiendo los precios el método de valoración de las existencias de «primera entrada-primera salida» (FIFO), la base para el cálculo del valor en aduana sigue siendo el precio de transferencia y no el precio de reventa. Por tanto, se rechaza la alegación.

(54) A falta de otras observaciones referentes al cálculo del margen de dumping, se confirma el contenido de los considerandos 59 y 60 del Reglamento provisional.

(55) El importe del dumping determinado finalmente, expresado como porcentaje del precio cif neto franco frontera de la Unión, no despachado de aduana, es el siguiente:

Empresa	Margen de dumping definitivo
KL-Kepong Oleomas Sdn. Bhd.	3,3 %
Emery Oleochemicals (M) Sdn. Bhd.	5,3 %
Fatty Chemicals Malaysia Sdn. Bhd.	5,7 %
Todas las demás empresas	5,7 %

D. **PERJUICIO**

1. **Observaciones preliminares**

(56) Tras la publicación del Reglamento provisional, se constató que había que efectuar correcciones menores a las cifras de consumo debido a un error administrativo. Esto dio lugar a cambios de menor importancia en el volumen de ventas, la cuota de mercado de la industria de la Unión y la cuota de mercado de los países afectados. Estas correcciones, sin embargo, no tienen un efecto significativo en las tendencias y las conclusiones alcanzadas en relación con el consumo, el volumen de ventas, la cuota de mercado de la industria de la Unión y la cuota de mercado de los países afectados durante el período considerado en el mercado de la Unión.

2. **Producción de la Unión e industria de la Unión**

(57) Como se menciona en el considerando 62 del Reglamento provisional, se constató que el producto similar fue fabricado por los dos denunciantes y por pequeños productores de la Unión. Como se indica en los considerandos 11 y 12 del presente Reglamento, los productores de alcoholes grasos y sus mezclas que contengan isómeros ramificados fueron excluidos de la definición de la producción de la Unión de alcoholes grasos y sus mezclas. A pesar del hecho que se explica en el considerando 58 del presente Reglamento, se confirma la definición de industria de la Unión que figura en los considerandos 62 y 63 del Reglamento provisional.

(58) Uno de los dos denunciantes fue absorbido por una empresa que participa en este procedimiento como usuario. Ese denunciante adoptó una posición neutral tras la publicación del Reglamento provisional.

(59) Por eso, algunas partes cuestionaron el nivel de apoyo a la investigación, alegando que debe mantenerse durante toda ella.

▼B

(60) El análisis de esta alegación reveló que el otro denunciante representa más del 40 % de la producción total de la Unión y, por lo tanto, más del 25 % de la producción total de la Unión, así como el 100 % de los productores de la Unión de alcoholes grasos y sus mezclas que expresan su apoyo u oposición a la denuncia. Por consiguiente, los umbrales del 25 % y el 50 % establecidos de conformidad con el artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base se cumplen plenamente y puede confirmarse el apoyo.

(61) Algunas partes alegaron que, dado que ambos denunciantes habían importado el producto afectado durante el PI, no deben considerarse parte de la industria de la Unión. Se verificó, no obstante, que el porcentaje de producto importado por estas empresas de los países afectados no era importante en comparación con su producción del producto similar. Además, estas importaciones eran principalmente de carácter temporal. Puede confirmarse, por lo tanto, que la principal actividad de estas empresas es la producción y las ventas del producto similar. Por tanto, se confirma lo expuesto en los considerandos 62 a 63 del Reglamento provisional.

3. **Consumo de la Unión**

(62) A falta de observaciones referentes al consumo de la Unión, se confirma lo expuesto en los considerandos 64 a 66 del Reglamento provisional.

4. **Importaciones en la Unión procedentes de los países afectados y subcotización de precios**

4.1. *Acumulación*

(63) Algunas partes cuestionaron el hecho de que se hiciera una evaluación acumulativa para los tres países afectados en el Reglamento provisional. En su opinión, no se cumplían las condiciones para la acumulación establecidas en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. Concretamente, alegaron que la subcotización negativa constatada en uno de los países, excluía la acumulación. Además, afirmaron que las tendencias de los volúmenes de ventas de los tres países exportadores diferían a lo largo del período considerado y que el acceso a las materias primas y las materias primas utilizadas en los tres países exportadores también eran diferentes. Por último, mencionaron que las ventas de exportación procedentes de uno de los países afectados se canalizaban a través de empresas vinculadas. En su opinión, existían condiciones de competencia diferentes entre los países afectados en el mercado de la Unión. El artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base establece que, cuando las importaciones de un producto procedentes de más de un país sean objeto de investigaciones antidumping simultáneamente, los efectos de dichas importaciones solo se podrán evaluar acumulativamente si se determina que: a) el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es superior al margen mínimo definido en el artículo 9, apartado 3, de dicho Reglamento y el volumen de las importaciones de cada país no es insignificante, y b) procede la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones a la vista de las condiciones de competencia entre productos importados y las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto similar de la industria de la Unión.

a) Como se explica en el punto 4.3.2 del Reglamento provisional, el volumen de las importaciones objeto de dumping para cada uno de los países afectados no era insignificante, y la

▼B

presencia de importaciones objeto de dumping siguió siendo significativa durante el período considerado.

b) Se observó que las condiciones de competencia y la fijación de precios de los países afectados eran similares entre los productos importados y el producto similar, en particular durante el PI. Como se explica en el considerando 127 del Reglamento provisional, los niveles de eliminación del perjuicio establecidos para los países afectados se situaban perceptiblemente por encima del umbral *de minimis* del 2 %. Así pues, la subcotización de precios no refleja exactamente la situación que se produciría en un mercado con una competencia de precios efectiva. Además, se analizaron los canales de venta y la evolución de los precios para cada uno de los países afectados y se consideró que eran similares, como se muestra en el cuadro que figura a continuación. Los precios de importación de los países afectados siguieron una tendencia decreciente y fueron especialmente bajos durante el PI, en comparación con la media de precios de la industria de la Unión.

Importaciones basadas en datos de Eurostat (adaptados para que solo abarquen el producto afectado)	2007	2008	2009	PI
Precio medio en EUR/tonelada Malasia	911	944	799	857
Índice: 2007 = 100	100	104	88	94
Evolución anual en porcentaje		3,6	–15,4	7,3
Precio medio en EUR/tonelada Indonesia	996	1 169	899	912
Índice: 2007 = 100	100	117	90	92
Evolución anual en porcentaje		17,3	–23,1	1,4
Precio medio en EUR/tonelada India	997	1 141	897	915
Índice: 2007 = 100	100	114	90	92
Evolución anual en porcentaje		14,4	–21,4	2,1

(64) Por lo tanto, se confirman los considerandos 67 a 70 del Reglamento provisional.

4.2. *Volumen, precios y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados*

(65) A falta de observaciones relativas al volumen, el precio y la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, se confirman los considerandos 71 a 73 del Reglamento provisional.

4.3. *Subcotización de los precios*

(66) Las partes alegaron que existen diferencias en los precios de las materias primas entre los alcoholes grasos y sus mezclas producidos a partir de grasas y aceites naturales, y fuentes sintéticas como el aceite bruto o mineral, y que debería haberse introducido como criterio un número de control del producto (NCP) a fin de tener en cuenta las diferencias en el coste de producción que surjan de los diferentes procesos de producción. Sin embargo, los NCP se establecen sobre la base de las características individuales de cada subcategoría de partidas que entren dentro de la

▼B

definición del producto en cuestión y no sobre la base del precio de cada una de las partidas. Por otra parte, se constató que no hay una diferencia sustancial en cuanto a las características básicas de los alcoholes grasos y sus mezclas producidos a partir de grasas y aceites naturales y los alcoholes grasos y sus mezclas producidos a partir de aceite bruto o mineral, ni el coste de la diferencia de producción es tal que permita una diferenciación en cuanto al NCP. Por tanto, se rechazó este argumento.

(67) Algunas partes alegaron que la cifra utilizada para reflejar los costes posteriores a la importación, que suponen alrededor del 3 % del precio de importación, empleada para establecer el nivel de subcotización de los países afectados, no estaba clara y no parecía apropiada en este caso. Sin embargo, la información verificada durante la investigación puso de manifiesto que las partes importadoras, como los importadores y usuarios, habían de pagar este importe de costes posteriores a la importación para liberar el producto afectado para su libre práctica en el mercado de la Unión. Además, las partes no ofrecieron pruebas que indiquen que los costes posteriores a la importación no se hubieran establecido correctamente en este caso. Por lo tanto, se desestimó esta alegación. Se confirma la metodología utilizada para calcular la subcotización de precios, tal como se explica en los considerandos 74 y 75 del Reglamento provisional.

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

5.1. *Observaciones preliminares*

(68) A pesar del cambio de titularidad que se indicó en el considerando 58, se consideró que los datos facilitados y verificados en los locales del denunciante que retiró la denuncia no tienen por qué ser automáticamente excluidos del análisis del perjuicio, puesto que su producción sigue formando parte de la producción de la Unión.

(69) Algunas partes adujeron que determinados datos facilitados por la industria de la Unión, en particular en lo que respecta a sus compras del producto afectado originarias de la India, Malasia e Indonesia, deberían excluirse del análisis del perjuicio y del cálculo del margen del perjuicio, ya que cualquier supuesto perjuicio relacionado con estas compras sería autoinfligido. Sin embargo, tal como se recoge en el considerando 63 del Reglamento provisional, estas compras se debieron principalmente al cierre temporal de una de las plantas de producción de un productor. Además, estas compras no eran importantes en comparación con la producción total de los denunciantes. Por lo tanto, no existían razones de peso para excluir las compras de dichos productores del análisis del perjuicio o del cálculo del nivel de eliminación del perjuicio.

(70) Quedan confirmadas las observaciones preliminares según lo mencionado en el considerando 76 del Reglamento provisional.

5.2. *Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad; ventas y cuota de mercado*

(71) A falta de comentarios referentes a la producción, la capacidad de producción, la utilización de la capacidad, las ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión, se confirma lo expuesto en los considerandos 77 a 81 del Reglamento provisional.

▼B

5.3. *Precios unitarios medios de la industria de la Unión*

(72) Tras la publicación del Reglamento provisional, se constató que debían hacerse correcciones a los precios unitarios medios de la industria de la Unión debido a un error administrativo. El cuadro que figura a continuación muestra la evolución modificada del precio unitario de la industria de la Unión durante el período considerado.

Precio unitario, ventas a partes no vinculadas en la Unión	2007	2008	2009	PI
Índice: 2007 = 100	100	123	102	96
Evolución anual en porcentaje		22,6 %	–16,9 %	–5,3 %

Fuente: Respuestas al cuestionario.

(73) Contrariamente a lo que se menciona en el considerando 84 del Reglamento provisional, los precios de la industria de la Unión disminuyeron un 4 % durante el período considerado. La disminución fue significativa de 2008 a 2009, con una nueva disminución en el PI. A lo largo de este período los precios de venta disminuyeron un 22 %. El cambio citado no tiene ningún efecto en la conclusión de la situación económica de la industria de la Unión; a falta de observaciones relativas a los precios unitarios medios de la industria de la Unión, quedan confirmados los considerandos 82 y 83 del Reglamento provisional.

5.4. *Existencias, empleo, salarios y productividad, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital, crecimiento, magnitud del margen de dumping real*

(74) Algunas partes alegaron que no era posible que la industria de la Unión sufriera un perjuicio puesto que las empresas que son parte de la industria de la Unión están integradas verticalmente e importaron el producto afectado de terceros países. Por lo tanto, pudieron utilizar el producto importado para la fase transformadora de su producción y vender la producción no rentable.

(75) Hay que señalar que, en algunas investigaciones antidumping, productores como los de acero o los fabricantes de productos químicos incluidos en la definición de industria de la Unión en estos casos tienen una actividad transformadora y una parte de su producción del producto afectado está destinada a su uso interno. No obstante, en una situación de este tipo, la posible existencia de perjuicio importante a la industria de la Unión se investiga exclusivamente para la producción y las ventas del producto afectado. En el caso presente, se ha constatado un perjuicio importante en el comercio del producto afectado, tal como se explica en los considerandos 77 a 93 del Reglamento provisional. Las partes no aportaron pruebas que demuestren que las conclusiones formuladas en dichos considerandos no sean correctas, y que la industria de la Unión no sufrió un perjuicio importante durante el PI. En consecuencia, se rechaza esta alegación.

(76) Algunas partes alegaron que el cierre de determinada capacidad de producción por los denunciantes mostró una imagen errónea del supuesto perjuicio que sufrieron. Alegaron que existían otros productores de la Unión que habían contribuido a la capacidad de la misma y que la capacidad de la industria de la Unión aumentó

▼B

con las inversiones en nueva capacidad. Esto no es muy indicativo de una industria que sufre un perjuicio. Otras partes alegaron que la reducción de las inversiones no implica perjuicio, sino reubicación de la producción fuera de la Unión.

(77) La investigación estableció en el considerando 78 del Reglamento provisional que la capacidad de producción de la industria de la Unión aumentó un 9 % en 2008, pero disminuyó después un 10 % durante el PI. Fue el resultado de las decisiones adoptadas para hacer frente a la competencia de los países afectados. Los subsiguientes cierres temporales también se debieron a la presión ejercida por las importaciones objeto de dumping. En lo relativo a las inversiones, en el considerando 89 del Reglamento provisional se estableció que las inversiones realizadas por la industria de la Unión en la Unión disminuyeron un 35 % durante el período considerado. Este es uno de los diversos factores de perjuicio que permitieron concluir en los considerandos 92 y 93 del Reglamento provisional que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante durante el PI.

(78) A falta de otras observaciones en relación con las existencias, el empleo, los salarios y la productividad, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones, el rendimiento de las inversiones y la capacidad de reunir capital, el crecimiento y la magnitud del margen de dumping real, se confirman los considerandos 85 a 91 del Reglamento provisional.

5.5. *Evolución tras el PI*

(79) Algunas partes alegaron que no había pruebas de que la industria de la Unión sufriera un perjuicio importante, y el hecho de que uno de los dos denunciantes iniciales hubiera retirado su apoyo a la investigación puso de manifiesto que no estaba sufriendo perjuicio. También se alegó que los indicadores de perjuicio para los demás denunciantes no mostraban una situación de perjuicio.

(80) Hay que señalar que la empresa en cuestión no se opuso a la investigación, sino que adoptó una postura neutral. Así pues, como se ha explicado en el considerando 57, se consideró adecuado mantener a los dos productores como parte de la industria de la Unión.

(81) Se alegó que se ha producido un notable incremento de los precios en el período posterior al PI, y que esa evolución de los precios en este período se traducirá inmediatamente en beneficios para los denunciantes que, a su vez, anunciaron mejores resultados en sus cuentas públicas para el período 2010-2011.

(82) Algunas partes insistieron en que se produjo una mejora significativa en la situación de la industria de la Unión en el período posterior al PI, señalando que algunas empresas estaban planeando construir nuevas instalaciones en la Unión. También se alegó que, teniendo en cuenta el reciente incremento de los precios de importación, deben suspenderse las medidas o establecerse en forma de un precio mínimo de importación (PMI).

(83) Los hechos acaecidos después del PI no se tienen en cuenta normalmente en una investigación antidumping. Además, no se ofrecieron pruebas que hagan pensar que los mencionados hechos posteriores al PI sean evidentes, indiscutibles y duraderos. En cuanto a la suspensión de las medidas definitivas, debe analizarse a la luz de la evolución posterior al PI, que sería de naturaleza duradera.

▼B

(84) En cuanto a la imposición de un PMI, como se explica en los considerandos 123 a 126, se considera que las circunstancias no lo justifican. Por lo tanto, se desestiman todas las alegaciones mencionadas.

6. **Conclusión sobre el perjuicio**

(85) La investigación confirmó que la mayoría de los indicadores de perjuicio referentes a la industria de la Unión mostraron una tendencia a la baja durante el período considerado. Basándose en lo anterior, se confirma la conclusión alcanzada en los considerandos 92 y 93 del Reglamento provisional de que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante durante el PI.

E. **CAUSALIDAD**

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

(86) Una parte observó que el análisis que figura en el considerando 108 del Reglamento provisional no era correcto, porque parece vincular una disminución global continua del consumo al aumento de las importaciones, mientras que, según esta parte, las importaciones procedentes de los países afectados evolucionó en consonancia con el consumo.

(87) Debe aclararse en efecto que, como se indica en los considerandos 64 a 66 del Reglamento provisional, el consumo general aumentó un 2 % durante el período considerado. Sin embargo, esto no menoscaba el hecho de que existía un importante incremento general del volumen y de la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping a bajo precio procedentes de los países afectados durante el período considerado (véase el considerando 96 del Reglamento provisional), mientras que el tamaño del mercado se mantuvo prácticamente sin cambios y la industria de la Unión perdió una parte importante de su cuota de mercado, especialmente entre 2009 y el PI.

(88) Algunas partes argumentaron que las tendencias de las importaciones procedentes de los países en cuestión no están relacionadas con el deterioro de la situación económica de la industria de la Unión, en particular con el volumen de ventas, los valores de las ventas y la rentabilidad. Sostienen que se produjo una mejora de la rentabilidad de la industria de la Unión cuando las importaciones aumentaron en 2008 y, a continuación, descendió de forma significativa cuando las importaciones se mantuvieron estables.

(89) Contrariamente a la alegación anteriormente mencionada, la investigación señaló, en general, una correlación entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión durante todo el período considerado (véanse los considerandos 95 a 98 del Reglamento provisional). La investigación también mostró que la industria de la Unión no pudo recuperarse en el período considerado debido al aumento de la presencia de importaciones objeto de dumping a bajo precio en el mercado de la Unión. Por lo tanto, se rechaza esta alegación.

(90) También se alegó que existían diferencias en las tendencias de las importaciones en función de los tipos de alcohol producidos por algunos productores exportadores, y que, por lo tanto, debía realizarse un análisis del perjuicio independiente para estos alcoholes. Sin embargo, los diferentes tipos incluidos en la definición del producto comparten las mismas características esenciales. La investigación no reveló ninguna diferencia importante entre los alcoholes grasos y sus mezclas producidos a partir de materias primas distintas. Por lo tanto, no hay motivos en el presente caso para establecer un análisis independiente de las tendencias por cada tipo de alcohol.

▼B

(91) También se alegó que el perjuicio no podía atribuirse a la India, ya que sus importaciones no aumentaron durante el período considerado, en especial cuando las compras efectuadas por los denunciantes no se tienen en cuenta. Sin embargo, se constató que las importaciones procedentes de la India se realizaron a precios objeto de dumping en el mercado de la Unión y que el margen de perjuicio era muy superior al nivel mínimo del 2 %. Además, como se explica en los considerandos 63 a 65, se cumplían las condiciones para una evaluación acumulativa para los países afectados. Por consiguiente, debe rechazarse la denuncia.

(92) También se alegó que el perjuicio no podía atribuirse a las empresas cuyo margen de subcotización individual era negativo o, por esta razón, a las importaciones procedentes de Indonesia en su conjunto.

(93) Como se explicó en los considerandos 63 a 65, se cumplían todas las condiciones de una evaluación acumulativa de las importaciones afectadas. En consecuencia, los efectos de las importaciones objeto de dumping a bajo precio originarias de los países afectados en la industria de la Unión se evaluaron conjuntamente a efectos de analizar el perjuicio y la causa del mismo. Además, la ausencia de subcotización no excluye la existencia de perjuicio importante para la industria de la Unión. Efectivamente, como se explica en los considerandos 124 a 127 del Reglamento provisional, se constató que el precio cobrado por la industria de la Unión no era suficiente para cubrir todos los costes de producción y lograr el margen razonable de beneficios que podría haber logrado en ausencia de importaciones objeto de dumping durante el PI. Por tanto, se rechazó este argumento.

(94) A falta de otras observaciones relativas a los efectos de las importaciones objeto de dumping, se confirma lo expuesto en los considerandos 95 a 98 del Reglamento provisional.

2. **Efectos de otros factores**

(95) Varias partes han alegado que la verdadera causa del perjuicio sufrido por la industria de la Unión debía atribuirse a la crisis financiera, ya que los principales daños a la industria se produjeron cuando se estabilizaron las importaciones procedentes de los países afectados. También se mencionó que el deterioro de la rentabilidad de la industria de la Unión fue similar al observado para otras empresas que operan en el sector de la industria química.

(96) La crisis influyó en los resultados de la industria de la Unión. Las tendencias de los factores de perjuicio, como la utilización de la capacidad y el volumen de ventas muestran que la situación de la industria de la Unión se agravó con la crisis y mejoró en cierto modo con la recuperación del mercado. Sin embargo, la investigación demostró que la mejora no permitió la recuperación de la industria de la Unión, que estaba lejos de la situación económica que tuvo a principios del período considerado. Además, como se menciona en el considerando 89, el año 2008, justo antes de que comenzara la crisis financiera, fue el año con el mayor aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el mayor descenso en el volumen de ventas de la industria de la Unión. Después de ese año la industria de la Unión no se recuperó y las importaciones objeto de dumping siguieron estando muy presentes en el mercado de la Unión. Por estos motivos está claro que, independientemente de otros factores, las importaciones objeto de dumping contribuyeron en gran medida al importante perjuicio sufrido por la industria de la Unión durante el PI. Por tanto, se rechazó este argumento.

▼B

(97) Varias partes también alegaron que la verdadera causa del supuesto perjuicio de la industria de la Unión fueron las importaciones procedentes de otros terceros países, la disminución de la demanda, el aumento de los precios de las materias primas y la falta de un acceso adecuado a estas materias primas, decisiones estratégicas erróneas tomadas por la industria de la Unión, la presión de la competencia en el mercado de transformación, la disminución de la producción del producto afectado destinado al uso interno, el cambio general de las condiciones de mercado y la situación de competencia en el mercado de la Unión.

(98) Hay que decir que las partes mencionadas no pudieron justificar sus alegaciones y demostrar que otros factores, distintos de las importaciones objeto de dumping a bajo precio procedentes de los países afectados, rompían el nexo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y las importaciones objeto de dumping.

(99) Algunas partes alegaron que la Comisión no había analizado la posible repercusión que las ventas de alcoholes grasos y sus mezclas ramificados habían tenido en las ventas del producto afectado realizadas por la industria de la Unión y los efectos que ha tenido en su situación económica. La investigación se centró en el producto definido en los considerandos 8 a 12 y ninguna parte ofreció datos fiables que hubieran permitido evaluar la posible repercusión negativa que los alcoholes grasos y sus mezclas ramificados tuvieron en la situación económica de la industria de la Unión. Por lo tanto, se rechaza esta alegación.

(100) A falta de observaciones relativas a los efectos de otros factores, se confirma lo expuesto en los considerandos 99 a 106 del Reglamento provisional.

3. **Conclusión sobre la causalidad**

(101) La investigación no indicó que hubiera factores distintos de las importaciones objeto de dumping a bajo precio procedentes de los países afectados que rompieran el nexo causal entre el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión y las importaciones objeto de dumping.

(102) A falta de observaciones relativas a la causalidad, se confirma lo expuesto en los considerandos 107 a 110 del Reglamento provisional.

F. **INTERÉS DE LA UNIÓN**

1. **Industria de la Unión**

(103) A falta de observaciones relativas al interés de la industria de la Unión, se confirma lo expuesto en los considerandos 112 y 113 del Reglamento provisional.

2. **Importadores**

(104) No habiéndose recibido ninguna observación en relación con el interés de los importadores, se confirma lo expuesto en los considerandos 115 y 116 del Reglamento provisional.

3. **Usuarios**

(105) Hay que recordar que, para evaluar el posible impacto de las medidas antidumping sobre los usuarios de la Unión, la investigación se centró principalmente en los datos agregados facilitados por cinco grandes empresas usuarias visitadas en la fase provisional.

(106) Sobre esa base, se concluyó provisionalmente que el porcentaje del coste del producto afectado en los costes totales de producción para

▼B

este grupo fue considerable y oscilaba entre el 10 % y el 20 %, dependiendo del producto final. Sin embargo, se revisaron los datos disponibles y, con arreglo a los nuevos cálculos y a la corrección de algunas cifras, se constata que este porcentaje se sitúa entre el 15 % y el 25 %. Del mismo modo, el margen medio de beneficio en las empresas que utilizan el producto afectado fue de alrededor del 6 % para el grupo de las cinco empresas visitadas; los nuevos cálculos muestran un mayor margen medio de beneficios, que se sitúa en torno al 7,5 %. Por último, también se corrigió la cuota media de negocio que utiliza el producto afectado con respecto al negocio total. Se constató provisionalmente que se situaba en torno al 22 %, pero con los nuevos cálculos se obtuvo un porcentaje del 25 %.

(107) Tras la publicación del Reglamento provisional, varios usuarios reaccionaron y presentaron observaciones con respecto a la comunicación definitiva. Mostraron su desacuerdo con las cinco empresas de usuarios seleccionadas que se mencionan en el considerando 118 del Reglamento provisional, alegando que los datos utilizados para evaluar el posible impacto de las medidas en la industria usuaria no eran transparentes, ni se basaban en partes representativas y sí en un número pequeño de partes. Se alegó que el análisis debería tener en cuenta los datos facilitados por todos los usuarios que cooperaron en la investigación.

(108) Sin embargo, como se indica en los considerandos 117 y 118 del Reglamento provisional, las veintiuna empresas que cooperaron representan conjuntamente alrededor del 25 % de las compras totales de la Unión del producto afectado durante el PI, mientras que las cinco empresas utilizadas para evaluar el interés de los usuarios representaban alrededor del 18 % de estas compras, y el 72 % de las compras de los usuarios que cooperaron del producto afectado. Además de ser representativos en términos de volumen de compra del producto afectado, estos cinco usuarios constituían una representación muy buena de los distintos sectores empresariales de la industria de los usuarios. Efectivamente, las cinco empresas visitadas constituyen un grupo heterogéneo que incluye no solo a los productores del producto acabado, es decir, los productores de tensioactivos, sino también a los usuarios de los tensioactivos y a otros usuarios posteriores.

(109) No obstante, se llevó a cabo un análisis más amplio, teniendo en cuenta toda la información presentada por los usuarios que cooperaron. En particular, se realizó una evaluación específica de la posible incidencia de los derechos antidumping en los productores de tensioactivos como grupo independiente, dado que este grupo podría verse más afectado potencialmente por la imposición de medidas. Un segundo grupo de usuarios, compuesto por todas las demás empresas usuarias que cooperaron en la investigación, ha realizado otro análisis independiente.

(110) Se realizó una simulación para evaluar el posible efecto de un derecho medio del 5 % sobre las importaciones de alcoholes grasos y sus mezclas, en primer lugar sobre todos los usuarios que cooperaron, y en segundo lugar sobre los dos grupos independientes. Los resultados de la simulación mostraron que la incidencia final de este derecho medio sobre los costes de producción totales para las empresas que utilizan el producto afectado sería aproximadamente del 0,09 % para todos los usuarios, mientras que el impacto del mismo derecho sobre el producto derivado utilizando el producto afectado para el grupo de los tensoactivos sería aproximadamente del 0,05 % y sobre el segundo grupo de empresas sería aproximadamente del 0,29 %.

▼B

(111) El análisis mostró también que los productores de tensioactivos lograron unos márgenes de beneficio más bajos en los sectores que utilizan el producto investigado. Sin embargo, este grupo importó de los países afectados solo alrededor del 2,6 % del total de sus compras del producto investigado durante el PI. Además, el porcentaje de empresas de tensioactivos que utilizan alcoholes grasos y sus mezclas en comparación con su volumen de negocios total se sitúa en torno al 24 %. Así pues, incluso con la aplicación de un derecho antidumping medio del 5 %, el impacto final sobre los costes de producción de los productos, incluido el producto investigado, es muy limitado, incluso insignificante, sobre su rentabilidad total.

(112) Algunos productores de tensioactivos argumentaron, no obstante, que los derechos antidumping les impedirán comprar libremente sus materias primas, lo cual genera una distorsión en su segmento de mercado.

(113) Tal como se indica en el considerando 120 del Reglamento provisional, el nivel de los derechos antidumping y el posible impacto sobre la industria usuaria y sobre el mercado de transformación, no genera graves obstáculos para las importaciones del producto afectado. La investigación confirmó que los derechos antidumping definitivos no podían crear una distorsión en el mercado de productos derivados. Al mismo tiempo, no debe ser difícil para los productores de tensioactivos trasladar este bajo incremento de los costes al precio final de sus productos. Por lo tanto, se rechazan las alegaciones de que los derechos antidumping podrían crear distorsiones en el mercado de transformación.

(114) Tras la comunicación de las conclusiones definitivas, algunos usuarios insistieron en que los productores de la Unión se habían negado a suministrarles mercancías, y en que existían pocas alternativas de suministro. Sin embargo, tal como se indica en el considerando 120 del Reglamento provisional, el nivel relativamente bajo de las medidas propuestas no debe impedir que se pueda importar el producto afectado. Asimismo, los productores de la Unión Europea no producían a plena capacidad durante el período considerado. Además, también es posible realizar importaciones de otros terceros países que no están sujetos a medidas y las cifras de Eurostat para las importaciones de alcoholes grasos y sus mezclas procedentes del resto del mundo tras el PI muestran que estas importaciones están aumentando, claro indicio de que el supuesto riesgo de falta de abastecimiento resulta infundado. Por tanto, se rechazó esta alegación.

(115) Algunas asociaciones de usuarios que no se dieron a conocer en el plazo establecido en el punto 5.3 del anuncio de inicio alegaron que sus observaciones, especialmente sobre el posible impacto de las medidas en las pequeñas y medianas empresas y en sectores específicos, no habían quedado reflejadas en la evaluación de los intereses de la Unión. Cabe señalar, sin embargo, que en la presente investigación se han tenido en cuenta todas las observaciones de estas asociaciones. Por otro lado, tal como se afirma en el considerando 109, en la evaluación del interés de la Unión se ha tenido en cuenta toda la información presentada por los usuarios que cooperaron. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.

(116) Varias partes alegaron que la duración de las medidas, en caso de que se impongan, debería limitarse a un período máximo de dos años. De acuerdo con el Reglamento de base, lo normal es imponer medidas antidumping definitivas durante un período de cinco años. Dado que ninguna de las partes ha demostrado que

▼B

fuera suficiente un período de dos años para contrarrestar el dumping causante del perjuicio, tal como exige el artículo 11, apartado 1, del Reglamento de base, no parece haber un motivo suficiente para no aplicar la duración normal de las medidas. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.

(117) No habiéndose recibido ninguna otra observación sobre el interés de los usuarios, se confirma que la imposición de medidas definitivas sobre las importaciones del producto afectado no sería contraria al interés de la Unión y se confirman, por lo tanto, los considerandos 117 a 121 del Reglamento provisional.

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

(118) Basándose en lo anterior, puede confirmarse la conclusión alcanzada en el considerando 122 del Reglamento provisional. No existen razones de peso contra la imposición de derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de alcoholes grasos y sus mezclas procedentes de los países afectados.

G. **MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS**

1. **Nivel de eliminación del perjuicio**

(119) Se recuerda que el margen de beneficio utilizado para calcular el objetivo de beneficio en la fase provisional era del 7,7 %. Los denunciantes afirman que un objetivo de beneficio del 15 % sería más apropiado. A este respecto, hay que señalar que no pudieron presentar pruebas verificables que apoyaran la alegación de que el objetivo de beneficio era demasiado bajo. Se propone, pues, que se confirme el objetivo de beneficio provisional del 7,7 %, que está basado en el margen de beneficio obtenido por todo el negocio del alcohol de un denunciante en su último año rentable antes de que irrumpieran las importaciones objeto de dumping a bajo precio.

(120) Algunas partes alegaron que un 7,7 % no era realista, era demasiado elevado. Sugirieron que se utilizara un margen de beneficio inferior, entre el 3 % y el 5 %, para determinar el nivel de eliminación del perjuicio. No obstante, esta alegación no se vio respaldada por ninguna prueba que demostrara que el beneficio propuesto era el que podría lograr la industria de la Unión en ausencia de importaciones objeto de dumping en el mercado de la Unión y, por lo tanto, no se ha aceptado.

(121) Algunas partes han alegado que, por error, la Comisión estableció el nivel de eliminación del perjuicio sobre la base del margen de malbaratamiento, mientras que debería haber utilizado el margen de subcotización. En este caso, no se consideró que el margen de subcotización fuera una base apropiada para establecer el nivel de eliminación del perjuicio para la industria de la Unión, ya que no reflejaría el nivel de precio que podría obtenerse en ausencia de importaciones objeto de dumping en el mercado de la Unión. La alegación fue, por lo tanto, rechazada.

(122) Sobre esta base, pueden confirmarse los márgenes de perjuicio provisionales expresados como porcentaje del precio cif en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, tal como se indica en el considerando 127 del Reglamento provisional.

▼B

2. **Medidas definitivas**

2.1. *Forma de las medidas definitivas*

(123) Como se ha mencionado en los considerandos 79 a 84, algunas partes alegaron, entre otras cosas, que debían suspenderse las medidas actuales dado que los acontecimientos posteriores al PI referentes al incremento de precios del producto afectado en el mercado de la Unión eran evidentes, indiscutibles y duraderos. También argumentaron que las medidas definitivas no deberían adoptar la forma de un derecho *ad valorem*, sino establecerse más bien en forma de PMI.

(124) Se considera, sin embargo, que en este caso concreto, las circunstancias no justifican la imposición de un precio mínimo de importación. Esta forma de la medida podría eludirse fácilmente habida cuenta de la naturaleza del producto afectado y de las complejas estructuras sociales de los exportadores en cuestión.

(125) Sin embargo, se reconoce que existe cierta sensibilidad a los precios en el mercado para el producto en cuestión y, por tanto, sería razonable minimizar la repercusión de las medidas definitivas sobre los usuarios de la Unión en caso de posibles incrementos significativos de los precios del producto afectado. Por lo tanto, se considera apropiado modificar la forma de las medidas definitivas de derechos *ad valorem* a derechos específicos.

(126) Con este tipo de medidas se espera limitar en cierto modo cualquier posible incidencia negativa sobre los usuarios en caso de que los precios aumenten de forma significativa y rápida. Si, por el contrario, los precios disminuyeran, los derechos específicos seguirían garantizando una protección suficiente a los productores de la Unión. Los derechos específicos se basan en los valores cif de las exportaciones a la Unión de las empresas que cooperaron en el PI, convertidos a euros utilizando los tipos de cambio mensuales, multiplicados por el importe más bajo entre los márgenes de dumping y de perjuicio, de conformidad con la regla del derecho inferior.

(127) A este respecto, dos productores exportadores alegaron que debería utilizarse el tipo de cambio medio anual en lugar del mensual. Sin embargo, hay que señalar que, conforme a la práctica habitual, cualquier conversión de monedas en las investigaciones antidumping se realiza empleando los tipos de cambio mensuales. También fue el caso en esta investigación. Por tanto, se rechazó esta alegación.

(128) El denunciante alegó que, al establecer los derechos específicos, debían haberse utilizado los precios corrientes de los alcoholes grasos y sus mezclas en lugar de los valores cif durante el PI. Cabe señalar que los derechos específicos se establecen sobre la base de los cálculos del dumping y del perjuicio durante el PI. En este caso, no se han presentado argumentos motivados para basar el cálculo de los derechos específicos en un período posterior al PI. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.

2.2. *Imposición de las medidas definitivas*

(129) Tras la publicación de las medidas provisionales, se presentó un productor exportador potencial y alegó que el tipo de derecho residual debería establecerse en el nivel del derecho más elevado impuesto y no del margen de dumping más elevado constatado para Indonesia. Sin embargo, el derecho residual se establece en el margen de dumping residual o de perjuicio residual aplicando la regla del derecho inferior. Por tanto, se rechazó esta alegación.

▼B

(130) A la vista de lo anterior se considera que, de conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, deben establecerse medidas antidumping definitivas con respecto a las importaciones del producto en cuestión al nivel de los márgenes de dumping y de perjuicio inferiores, de conformidad con la regla del derecho inferior.

(131) Se informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales de acuerdo con los cuales estaba previsto recomendar el establecimiento de derechos antidumping definitivos. También se les concedió un plazo para que pudieran formular observaciones después de la comunicación final. Las observaciones presentadas por las partes fueron debidamente tenidas en cuenta y, en su caso, se modificaron las conclusiones en consecuencia.

(132) Los tipos de derecho antidumping definitivos propuestos son los siguientes:

País	Empresa	Derecho antidumping específico definitivo (EUR por tonelada neta)
India	VVF Limited	46,98
	Todas las demás empresas	86,99
Indonesia	P.T. Musim Mas	45,63
	Todas las demás empresas	80,34
Malasia	KL-Kepong Oleomas Sdn.Bhd.	35,19
	Emery Oleochemicals (M) Sdn. Bhd.	61,01
	Fatty Chemical Malaysia Sdn. Bhd	51,07
	Todas las demás empresas	61,01

(133) Los tipos del derecho antidumping para empresas individuales especificados en el presente Reglamento solo son aplicables a las importaciones del producto afectado fabricado por dichas empresas y, por tanto, por las personas jurídicas mencionadas expresamente. Las importaciones del producto afectado fabricado por cualquier otra empresa no citada específicamente en el presente Reglamento, con su nombre y dirección, incluidas las entidades vinculadas a las específicamente citadas, no podrán beneficiarse de estos tipos y deben estar sujetas al tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».

(134) Toda solicitud de aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o venta) debe dirigirse inmediatamente a la Comisión ([1]), junto con toda la información pertinente, en particular toda modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas en el mercado interior y de exportación derivadas, por ejemplo, del cambio de nombre o del cambio de las entidades de producción o de venta. En caso necesario, el presente Reglamento se debe modificar en consecuencia actualizando la lista de empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales.

([1]) Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, NERV-105, 1049 Bruselas (Bélgica).

▼B

3. **Compromisos**

(135) Un productor exportador indio, así como uno malasio, junto con su importador vinculado, ofrecieron un compromiso de precios de conformidad con el artículo 8, apartado 1, del Reglamento de base. Ambas ofertas de compromiso contenían un elevado número de grupos de productos (determinados por la composición química), cada uno de ellos sujeto a un precio mínimo de importación (PMI), con unas diferencias de precios entre los grupos de hasta un 25 % para el exportador malasio y hasta el 100 % para el exportador indio. Además, los precios variaban hasta un 20 % dentro de los distintos grupos, planteando un riesgo extremadamente elevado de compensación cruzada. También se observó que la oferta del exportador indio no abordó la volatilidad de precios del producto afectado. Se identificaron riesgos adicionales de compensación cruzada en lo relativo al exportador malasio y su importador vinculado de la Unión, que no solo obtuvo el producto afectado del exportador malasio, sino también de otros proveedores. Por último, sería difícil para las aduanas determinar la composición química del producto sin realizar un análisis individual, haciendo de este modo que el seguimiento fuera muy oneroso, por no decir imposible. Por tanto, se rechazaron las ofertas de compromiso. A raíz de la propuesta de cambiar la forma de las medidas, un productor exportador modificó su oferta de compromiso: sugirió un PMI medio para todos los grupos de productos y señaló que ya no había riesgo de compensación cruzada. El otro productor exportador mantuvo su oferta. Sin embargo, dado el número de tipos de productos y las variaciones de precios entre ellos, un PMI podría comprometer totalmente la eficacia de las medidas. Además, tal como se ha indicado anteriormente, la estructura de las empresas y de sus ofertas sigue siendo un obstáculo para la aceptación de un compromiso. La notificación y el régimen de precios que haya propuesto un exportador no despeja estas preocupaciones y, en cualquier caso, harían que el seguimiento fuera muy oneroso o prácticamente imposible. En consecuencia, no pueden aceptarse las ofertas de compromiso.

4. **Percepción definitiva de los derechos antidumping provisionales**

(136) Habida cuenta de la magnitud de los márgenes de dumping determinados y a la luz del nivel de perjuicio causado a la industria de la Unión, se considera necesario percibir de manera definitiva los importes garantizados mediante el derecho antidumping provisional, establecido por el Reglamento provisional, a razón del importe de los derechos definitivos establecidos por el presente Reglamento. En caso de que los derechos definitivos sean inferiores a los provisionales, se deben liberar los importes provisionalmente garantizados que sean superiores al tipo de los derechos antidumping definitivos.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de alcoholes grasos saturados con una longitud de la cadena de átomos de carbono de C8, C10, C12, C14, C16 o C18 (excluidos los isómeros ramificados), incluidos los alcoholes grasos saturados puros [también denominados «fracciones puras» (*single cuts*)], y las mezclas que contienen predominantemente una combinación de longitudes de la cadena de átomos de carbono de C6-C8, C6-C10, C8-C10 y C10-C12

▼B

(clasificadas normalmente como C8-C10), las mezclas que contienen predominantemente una combinación de longitudes de la cadena de átomos de carbono de C12-C14, C12-C16, C12-C18 y C14-C16 (clasificadas normalmente como C12-C14) y las mezclas que contienen predominantemente una combinación de longitudes de la cadena de átomos de carbono de C16-C18, actualmente clasificados en los códigos NC ex 2905 16 85, 2905 17 00, ex 2905 19 00 y ex 3823 70 00 (códigos TARIC 2905 16 85 10, 2905 19 00 60, 3823 70 00 11 y 3823 70 00 91), originarios de la India, Indonesia y Malasia.

2. El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable a los productos descritos en el apartado 1 y fabricados por las empresas indicadas a continuación, será de:

País	Empresa	Derecho antidumping definitivo (EUR por tonelada neta)	Código TARIC adicional
India	VVF Ltd, Taloja, Maharashtra	46,98	B110
	Todas las demás empresas	86,99	B999
▼M1 Indonesia	►C1 P.T. Ecogreen Oleochemicals, Kabil, Batam ◄	0,00	B111
	P.T. Musim Mas, Tanjung Mulia, Medan, Sumatera Utara	45,63	B112
	Todas las demás empresas	45,63	B999
▼B Malasia	KL-Kepong Oleomas Sdn. Bhd, Pelabuhan Klang, Selangor, Darul Ehsan	35,19	B113
	Emery Oleochemicals (M) Sdn. Bhd., Kuala Langat, Selangor	61,01	B114
	Fatty Chemical Malaysia Sdn. Bhd. Prai, Penang	51,07	B117
	Todas las demás empresas	61,01	B999

3. 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 aprueba el Código Aduanero Comunitario [1], el importe del derecho antidumping, calculado sobre la base de los importes indicados anteriormente, se reducirá mediante prorrateo del precio pagado o pagadero.

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

[1] DO L 253 de 11.10.1993, p. 1.

▼B

Artículo 2

Deben percibirse de manera definitiva los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido con arreglo al Reglamento (UE) nº 446/2011. Los importes garantizados superiores a los tipos del derecho antidumping definitivo serán liberados.

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.