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

►**B**

# REGLAMENTO (UE) Nº 446/2011 DE LA COMISIÓN

**de 10 de mayo de 2011**

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

(DO L 122 de 11.5.2011, p. 47)

Rectificado por:

►**C1** Rectificación, DO L 158 de 16.6.2011, p. 54 (446/2011)

▼B

# REGLAMENTO (UE) Nº 446/2011 DE LA COMISIÓN

## de 10 de mayo de 2011

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

LA COMISIÓN 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]) («el Reglamento de base»), y, en particular, su artículo 7,

Previa consulta al Comité consultivo,

Considerando lo siguiente:

### 1. PROCEDIMIENTO

#### 1.1. Inicio

(1) El 13 de agosto de 2010, la Comisión Europea («la Comisión») comunicó mediante un anuncio ([2]) («el anuncio de inicio») publicado en el *Diario Oficial de la Unión Europea* el inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones en la Unión de determinados alcoholes grasos y sus mezclas («el producto investigado») originarios de la India, Indonesia y Malasia («los países afectados»).

(2) El procedimiento antidumping se inició a raíz de una denuncia presentada el 30 de junio de 2010 por dos productores de la Unión, Cognis GmbH y Sasol Olefins & Surfactants GmbH («los denunciantes»). Ambas empresas están unidas en una corporación de Derecho alemán, con instalaciones de producción en Alemania, Francia e Italia. Estas dos empresas representan una proporción importante, en este caso de más del 25 %, de la producción total del producto investigado de la Unión. La denuncia incluía indicios razonables de dumping de dicho producto originario de los países afectados y del importante perjuicio derivado, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de un procedimiento.

#### 1.2. Partes afectadas por el procedimiento

(3) La Comisión comunicó oficialmente el inicio del procedimiento a los denunciantes, a otros productores de la Unión conocidos, a los importadores/operadores comerciales y usuarios notoriamente afectados, a los productores exportadores conocidos y a los representantes de los países exportadores afectados. Se ofreció a las partes interesadas la posibilidad de dar a conocer sus puntos de vista por escrito y de solicitar una audiencia en el plazo fijado en el anuncio de inicio.

(4) Se concedió audiencia a todas las partes interesadas que lo solicitaron y que demostraron que existían razones específicas por las que debían ser oídas.

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

▼B

(5) Habida cuenta del gran número de importadores contemplados en la denuncia, en el anuncio de inicio se previó la posibilidad de recurrir al muestreo de los importadores con arreglo a lo dispuesto en el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base. Cuatro importadores facilitaron la información solicitada y aceptaron ser incluidos en la muestra dentro del plazo que establecía el anuncio de inicio. Puesto que el número de importadores que se dio a conocer era reducido, se decidió no aplicar en este caso el muestreo.

(6) La Comisión envió cuestionarios a los productores exportadores, a los productores de la Unión, a los importadores y a todos los usuarios y proveedores notoriamente afectados, así como a todas las demás partes que se dieron a conocer en los plazos establecidos en el anuncio de inicio.

(7) Se recibieron respuestas al cuestionario de cinco productores de la Unión, dos importadores, veintiún usuarios de la Unión, dos productores exportadores de la India, dos productores exportadores de Indonesia y sus operadores comerciales vinculados y tres productores exportadores de Malasia y sus operadores comerciales vinculados.

(8) La Comisión recabó y contrastó toda la información que consideró necesaria para la determinación preliminar del dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se llevaron a cabo visitas de inspección en los locales de las siguientes empresas:

a) Productores de la Unión:

— Cognis GmbH, Alemania,

— Cognis France S.A.S, Francia,

— Sasol Olefins & Surfactants GmbH, Alemania.

b) Importadores de la Unión:

— Oleo solutions Ltd, Reino Unido.

c) Usuarios de la Unión:

— Henkel AG & Co., Alemania,

— PCC Rokita SA, Polonia,

— Procter & Gamble International Operations SA, Suiza,

— Unilever, Países Bajos,

— Zshimmer & Schwarz italiana SpA, Italia.

d) Productores exportadores de la India:

— Godrej Industries Limited, Mumbai y Taluka Valia,

— VVF Limited, Mumbai.

e) Productores exportadores de Indonesia:

— P.T. Ecogreen Oleochemicals y sus empresas vinculadas, Batam, Singapur y Dessau,

— P.T. Musim Mas y sus empresas vinculadas, Medan, Singapur y Hamburgo.

f) Productores exportadores de Malasia:

— Fatty Chemical Malaysia Sdn. Bhd. y sus empresas vinculadas, Prai y Emmerich,

▼B

— KL-Kepong Oleomas Sdn. Bhd. y sus empresas vinculadas, Petaling Jaya y Hamburgo,

— Emery Oleochemicals Sdn. Bhd., Telok Panglima Garang.

1.3. **Período de investigación**

(9) 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 «el PI»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio se desarrolló entre el 1 de enero de 2007 y el final del período de investigación (el «período considerado»).

## 2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. **Producto afectado**

(10) El producto afectado son 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, 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, 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, y originarios de la India, Indonesia y Malasia.

(11) El producto investigado es un producto intermedio obtenido a partir de fuentes naturales (oleoquímicas) o sintéticas (petroquímicas), como los aceites y grasas naturales, el petróleo bruto, el gas natural, los líquidos de gas natural y el carbón. Se utiliza principalmente como insumo para la producción de sulfatos de alcoholes grasos, etoxilatos de alcoholes grasos y éter sulfatos de alcoholes grasos (los llamados tensioactivos). Los tensioactivos se usan para producir detergentes y productos de droguería, de limpieza y de aseo.

2.2. **Producto similar**

(12) Se constató que el producto exportado a la Unión desde la India, Indonesia y Malasia, el producto producido y vendido en el mercado interior de estos países y el fabricado y vendido en la Unión por los productores de la Unión tienen las mismas características físicas y técnicas básicas y los mismos usos. Por lo tanto, se consideran provisionalmente productos similares con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

(13) En el curso de la investigación, algunas partes alegaron que uno de los denunciantes producía, en uno de sus centros de producción, un producto que incluía moléculas de isómeros ramificados, no cubiertas por la definición del producto, y que, por tanto, esta producción no debía considerarse incluida en el producto similar. Se ha establecido provisionalmente que esta alegación es justificada, por lo que los datos relativos a este productor no se han utilizado en el análisis del perjuicio. Ha de tenerse en cuenta que otras dos empresas, una de las cuales cooperó en la investigación, se excluyeron de la definición de la industria de la Unión por la misma razón.

▼B

## 3. DUMPING

### 3.1. India

#### 3.1.1. *Valor normal*

(14) Con objeto de calcular el valor normal se empezó por determinar para cada productor exportador si el total de las ventas interiores del producto similar a clientes independientes era representativo con respecto a las ventas totales de exportación a la Unión. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, las ventas interiores se consideran representativas si su volumen total equivale a un mínimo del 5 % del volumen total de las ventas del producto afectado a la Unión. Se constató que las ventas totales de cada productor exportador del producto similar en el mercado interior eran representativas.

(15) En relación con cada uno de los tipos de productos vendidos por un productor exportador en su mercado interior y considerados directamente comparables con el tipo de producto vendido para su exportación a la Unión, se examinó si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo de producto específico se consideran suficientemente representativas si el volumen total de ese tipo de producto vendido por el productor exportador afectado en el mercado interior a clientes independientes durante el PI equivale a un mínimo del 5 % del volumen total de las ventas del tipo de producto comparable exportado a la Unión.

(16) Asimismo, se examinó si podía considerarse que las ventas interiores de cada tipo de producto se efectuaban en el curso de operaciones normales, según el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Para ello, se estableció la proporción de ventas interiores a clientes independientes en el mercado interior que fueron rentables para cada tipo del producto afectado exportado durante el PI.

(17) En el caso de aquellos tipos de producto en que más del 80 % del volumen de ventas en el mercado interior se hacía por encima del nivel de los costes y la media ponderada de los precios de venta de este tipo era igual o superior al coste unitario de producción, el valor normal, por tipo de producto, se calculó como la media ponderada de los precios reales de todas las ventas interiores, fueran o no rentables, del tipo de producto en cuestión.

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

#### 3.1.2. *Precio de exportación*

(19) Los dos productores exportadores de la India exportaban el producto afectado directamente a clientes independientes de la Unión. Por tanto, los precios de exportación se determinaron

▼B

con arreglo a los precios efectivamente pagados o pagaderos por estos clientes independientes del producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.1.3. *Comparación*

(20) Se compararon el valor normal y los precios de exportación de los productores exportadores utilizando los precios de fábrica.

(21) Para garantizar una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tomar en consideración las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Sobre esta base, se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en los gastos de impuestos indirectos, transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios, así como costes de envasado, créditos y comisiones, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

(22) Ambos productores exportadores alegaron que sus ventas a uno de los denunciantes de la Unión durante el PI no debían tomarse en consideración al calcular el margen de dumping, pues se realizaron con cantidades importantes y a precios fuertemente negociados. No obstante, no hay justificación jurídica para ignorar tales exportaciones del producto afectado al calcular el dumping. En consecuencia, se rechazaron las alegaciones de ambos productores exportadores.

(23) Los dos productores exportadores reclamaron un ajuste en la conversión de divisas, alegando que desde noviembre de 2009 se ha producido una reevaluación continua de la rupia india (INR) frente al euro (EUR), lo que habría tenido por efecto una distorsión de los cálculos del dumping. La reclamación se refería a ventas hechas en euros a partir de enero de 2010 y en esencia pedía que, a efectos de convertir el valor de tales ventas en INR, el tipo de cambio del mes en el que se efectuaron se sustituyese por el tipo de cambio vigente dos meses antes. En efecto, el artículo 2, apartado 10, letra j), contempla la posibilidad de ajustes del cambio de divisas en determinadas circunstancias. No obstante, la reevaluación de la INR solo se produjo en la segunda mitad del PI. Además, estas dos empresas indias aumentaron los precios a sus principales clientes de la Unión durante ese período siguiendo un modelo bastante regular, y los precios aplicados en la Unión por los denunciantes también estaban en continuo ascenso durante la segunda mitad del PI. Por tanto, no hay pruebas claras de que la reevaluación de la INR no se haya reflejado puntualmente en los precios facturados por los productores exportadores indios a sus clientes de la UE o haya tenido un efecto penalizador indebido en los cálculos del dumping. En consecuencia, se rechazaron las alegaciones de ambas empresas.

3.1.4. *Margen de dumping*

(24) De acuerdo con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, los márgenes de dumping para los productores exportadores indios que cooperaron se determinaron comparando la media ponderada del valor normal con la media ponderada de los precios de exportación.

▼B

(25) A juzgar por la información que figura en la denuncia, la aportada por los productores exportadores indios que cooperaron y los datos estadísticos disponibles, no existe ningún otro productor conocido del producto afectado en la India. Por tanto, el margen de dumping a escala nacional para la India se fijó al mismo nivel que el margen más alto determinado para un productor exportador que cooperó.

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

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

3.2. **Indonesia**

3.2.1. *Valor normal*

(27) A fin de calcular el valor normal se empezó por determinar para cada productor exportador si el total de las ventas interiores del producto similar a clientes independientes era representativo con respecto a las ventas totales de exportación a la Unión. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, las ventas interiores se consideran representativas si su volumen total equivale a un mínimo del 5 % del volumen total de las ventas del producto afectado a la Unión. Se constató que las ventas totales de cada productor exportador del producto similar en el mercado interior eran representativas.

(28) Con respecto a cada uno de los tipos de productos vendidos por un productor exportador en su mercado interior y considerados directamente comparables con el tipo de producto vendido para su exportación a la Unión, se examinó si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo de producto específico se consideran suficientemente representativas si el volumen total de ese tipo de producto vendido por el productor exportador afectado en el mercado interior a clientes independientes durante el PI equivale a un mínimo del 5 % del volumen total de las ventas del tipo de producto comparable exportado a la Unión.

(29) Asimismo, se examinó si podía considerarse que las ventas interiores de cada tipo de producto se efectuaban en el curso de operaciones normales, según el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Para ello, se estableció la proporción de ventas interiores a clientes independientes en el mercado interior que fueron rentables para cada tipo del producto afectado exportado durante el PI.

(30) En el caso de aquellos tipos de producto en que más del 80 % del volumen de ventas en el mercado interior se hacía por encima del nivel de los costes y la media ponderada de sus precios de venta era igual o superior al coste unitario de producción, el valor

▼B

normal, por tipo de producto, se calculó como la media ponderada de los precios reales de todas las ventas interiores, fueran o no rentables, del tipo de producto en cuestión.

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

(32) Cuando no hubo ventas interiores de un tipo de producto particular por un productor exportador, el valor normal se calculó de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.

(33) Para calcular el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, los importes correspondientes a los gastos de venta, generales y administrativos, y a los beneficios, se basaron, con arreglo al párrafo introductorio del artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, en los datos reales de producción y ventas del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, proporcionados por el productor exportador.

3.2.2. *Precio de exportación*

(34) Los productores exportadores efectuaron ventas de exportación a la Unión directamente a clientes independientes o a través de empresas comerciales vinculadas establecidas en Singapur y en la Unión.

(35) Cuando las ventas de exportación a la Unión se realizaron directamente a clientes independientes de la Unión o a través de empresas comerciales vinculadas establecidas en Singapur, los precios de exportación se establecieron con arreglo a los precios realmente pagados o pagaderos por el producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

(36) Cuando las ventas de exportación a la Unión se realizaron a través de empresas comerciales vinculadas establecidas en la Unión, los precios de exportación se determinaron con arreglo a los primeros precios de reventa a clientes independientes de la Unión por parte de esos operadores comerciales vinculados, de acuerdo con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.

3.2.3. *Comparación*

(37) Se compararon el valor normal y los precios de exportación de los productores exportadores utilizando los precios de fábrica.

(38) Para garantizar una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tomar en consideración las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Sobre esta base, se realizaron ajustes para tener en cuenta las diferencias en los gastos de impuestos indirectos, transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios, así como costes de envasado, créditos y comisiones, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

▼B

(39) Una empresa pidió un ajuste para las diferencias en las características físicas alegando que exporta el producto investigado en formas líquida y sólida a la UE, 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. Sin embargo, la empresa no presentó una cuantificación de este ajuste. La mera comparación de los precios de exportación de las formas sólida y líquida del producto investigado no puede constituir una base para conceder un ajuste para las diferencias en las características físicas. Además, el sistema contable de la empresa no permite una clara separación de las diferencias de coste entre el producto sólido y el líquido. Por tanto, no había una manera fiable de calcular un posible ajuste, y la alegación hubo de ser rechazada.

(40) Los denunciantes alegaron que el coste de la energía en Indonesia está distorsionado por unos precios muy bajos y subvencionados. No obstante, no justificaron de qué modo esta distorsión del coste de la energía usada para la producción destinada al mercado interior y a la exportación habría de afectar a los cálculos de dumping. Por tanto, se rechazó esta alegación.

3.2.4. *Margen de dumping*

(41) De acuerdo con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, los márgenes de dumping para los productores exportadores indonesios que cooperaron se determinaron comparando la media ponderada del valor normal con la media ponderada de los precios de exportación.

(42) A juzgar por la información que figura en la denuncia, la aportada por los productores exportadores indonesios que cooperaron y los datos estadísticos disponibles, no hay otros productores del producto afectado en Indonesia. Por tanto, el margen de dumping a escala nacional para Indonesia se fijó al mismo nivel que el margen más alto determinado para un productor exportador que cooperó.

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

| Empresa | Margen de dumping provisional |
|---|---|
| P.T. Ecogreen Oleochemicals | 6,3 % |
| P.T. Musim Mas | 7,6 % |
| Todas las demás empresas | 7,6 % |

3.3. **Malasia**

3.3.1. *Valor normal*

(44) Con objeto de calcular el valor normal se empezó por determinar para cada productor exportador si el total de las ventas interiores del producto similar a clientes independientes era representativo con respecto a las ventas totales de exportación a la Unión. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base, las ventas interiores se consideran representativas si su volumen total equivale a un mínimo del 5 % del volumen total de las ventas del producto afectado a la Unión.

▼B

Con respecto a dos de los productores exportadores que cooperaron se constató que las ventas totales por los productores exportadores del producto similar en el mercado interior eran representativas. En relación con el restante productor exportador que cooperó no se constató ninguna venta interior independiente durante el PI.

(45) Para cada uno de los tipos de productos vendidos por un productor exportador en su mercado interior y considerados directamente comparables con el tipo de producto vendido para su exportación a la Unión, se examinó si las ventas interiores eran suficientemente representativas a efectos del artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas interiores de un tipo de producto específico se consideran suficientemente representativas si el volumen total de ese tipo de producto vendido por el productor exportador afectado en el mercado interior a clientes independientes durante el PI equivale a un mínimo del 5 % del volumen total de las ventas del tipo de producto comparable exportado a la Unión.

(46) Asimismo se examinó si podía considerarse que las ventas interiores de cada tipo de producto se efectuaban en el curso de operaciones normales, según el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base. Para ello, se estableció la proporción de ventas interiores a clientes independientes en el mercado interior que fueron rentables para cada tipo del producto afectado exportado durante el PI.

(47) En el caso de aquellos tipos de producto en que más del 80 % del volumen de ventas en el mercado interior se hacía por encima del nivel de los costes y la media ponderada de los precios de venta de este tipo era igual o superior al coste unitario de producción, el valor normal, por tipo de producto, se calculó como la media ponderada de los precios reales de todas las ventas interiores, fueran o no rentables, del tipo de producto en cuestión.

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

(49) Cuando no hubo ventas interiores de un tipo de producto particular por un productor exportador, el valor normal se calculó de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.

(50) Para calcular el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, los importes correspondientes a los gastos de venta, generales y administrativos, y a los beneficios, se basaron, con arreglo al párrafo introductorio del artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, en los datos reales de producción y ventas del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, proporcionados por el productor exportador.

▼B

(51) En el caso del productor exportador sin ventas en el mercado interior durante el PI, los importes correspondientes a los gastos de venta, generales y administrativos, y a los beneficios, se basaron, con arreglo al artículo 2, apartado 6, letra a), del Reglamento de base, en la media ponderada de los importes reales determinada para los otros dos productores exportadores investigados por lo que respecta a la producción y venta del producto similar en el mercado de Malasia.

3.3.2. *Precio de exportación*

(52) Los productores exportadores exportaron a la Unión directamente a clientes independientes o a través de empresas vinculadas establecidas en la Unión.

(53) Cuando las ventas de exportación a la Unión se realizaron directamente a clientes independientes de la Unión, los precios de exportación se establecieron con arreglo a los precios realmente pagados o pagaderos por el producto en cuestión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

(54) Cuando las ventas de exportación a la Unión se realizaron a través de empresas vinculadas establecidas en la Unión, los precios de exportación se determinaron con arreglo a los primeros precios de reventa a clientes independientes de la Unión por parte de esas empresas vinculadas, de acuerdo con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.

3.3.3. *Comparación*

(55) Se compararon el valor normal y los precios de exportación de los productores exportadores utilizando los precios de fábrica.

(56) Para garantizar una comparación justa entre el valor normal y el precio de exportación, se realizaron los debidos ajustes a fin de tomar en consideración las diferencias que afectaban a los precios y su comparabilidad, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Sobre esta base, se hicieron ajustes para tener en cuenta los costes de transporte, seguros, manipulación, carga y costes accesorios, costes de envasado y costes de créditos, siempre que fueran pertinentes y estuvieran justificados.

(57) Un productor exportador malasio alegó que su empresa vinculada en la Unión es, en realidad, el departamento de exportación del fabricante. Sobre esta base, la empresa alegó que habría deducciones excesivas al establecer el precio de fábrica si se hicieran ajustes completos de los costes de venta, generales y administrativos, y de los beneficios, con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. A este respecto, se constató que una 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. Asimismo, la contabilidad financiera del operador comercial mostró la existencia de costes normales de venta, generales y administrativos, habidos entre la importación y le reventa. Por consiguiente, la empresa vinculada parece efectuar las funciones típicas de un importador. Por ello, la alegación de la empresa fue rechazada.

▼B

(58) Con respecto a Malasia, los denunciantes presentaron la misma queja que en el considerando 40 para Indonesia en relación con los costes de la energía. Esta alegación también se rechazó por las mismas razones.

3.3.4. *Margen de dumping*

(59) De acuerdo con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base, los márgenes de dumping para los productores exportadores malasios que cooperaron se determinaron comparando la media ponderada del valor normal con la media ponderada de los precios de exportación.

(60) A juzgar por la información que figura en la denuncia, la aportada por los productores exportadores malasios que cooperaron y los datos estadísticos disponibles, no hay otros productores del producto afectado en Malasia. Por tanto, el margen de dumping a escala nacional para Malasia se fijó al mismo nivel que el margen más alto determinado para un productor exportador que cooperó.

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

| Empresa | Margen de dumping provisional |
|---|---|
| Fatty Chemical Malaysia Sdn. Bhd. | 13,8 % |
| KL-Kepong Oleomas Sdn. Bhd. | 5,0 % |
| Emery Oleochemicals Sdn. Bhd. | 5,3 % |
| Todas las demás empresas | 13,8 % |

## 4. **PERJUICIO**

### 4.1. **Definición de industria de la Unión y producción de la Unión**

(62) Durante el PI, el producto similar fue fabricado por dos productores conocidos y otros productores muy pequeños de la Unión. Para determinar la producción total de la Unión se utilizó toda la información disponible sobre los productores de la Unión, tanto la facilitada en la denuncia como los datos recabados de los productores de la Unión antes y después de iniciarse la investigación. Partiendo de esta base, la producción total de la Unión se estimó entre 400 000 y 500 000 toneladas durante el PI. Los productores de la Unión que representan la producción total de la Unión constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

(63) Algunas partes interesadas alegaron que uno de los denunciantes no debía considerarse parte de la industria de la Unión, ya que esta empresa importaba el producto afectado durante el PI. No obstante, se comprobó que el porcentaje del producto importado por esta empresa desde los países afectados durante el PI era relativamente bajo, y por tanto no relevante en comparación con su producción del producto similar. Además, estas importaciones eran principalmente de carácter temporal. Por tanto, puede confirmarse que la actividad principal de esta empresa es la producción y venta del producto investigado en la UE, y su principal interés, el de un productor de la Unión. Por consiguiente, se establece provisionalmente que esta alegación no resulta justificada.

▼B

4.2. **Consumo de la Unión**

(64) El consumo se estableció sobre la base de las ventas totales de la industria de la Unión en el mercado de la Unión, el uso interno y el total de las importaciones (a partir de datos de Eurostat). Puesto que los datos de Eurostat incluyen otros productos además del producto afectado, se efectuaron los ajustes oportunos. La información se presenta en forma de índices (2007 = 100) para proteger la confidencialidad.

| Consumo de la Unión | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
|---|---|---|---|---|
| (toneladas) | 100 | 102 | 97 | 102 |
| Evolución anual en porcentaje | | 2,2 % | – 4,8 % | 4,6 % |

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

(65) Durante el período considerado, el consumo de la Unión experimentó un ligero aumento del 2 %. En primer lugar, de 2007 a 2008, el consumo aumentó un 2,2 %, seguido de un descenso del 4,8 % de 2008 a 2009. De 2009 al final del PI, el consumo volvió a subir un 4,6 %.

(66) La crisis económica contribuyó al descenso del consumo desde 2008, período durante el cual los usuarios del producto afectado experimentaron una caída de la demanda de sus productos. Al principio del período de investigación se registró una ligera mejora de la situación del mercado que dio lugar a un pequeño aumento de la demanda del producto afectado en comparación con la primera mitad de 2009.

4.3. **Importaciones en la Unión procedentes de los países afectados**

4.3.1. *Acumulación*

(67) La Comisión examinó si los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados debían evaluarse acumulativamente, de acuerdo con los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. En este artículo se establece que los efectos de las importaciones procedentes de más de un país que sean objeto simultáneamente de investigaciones antidumping 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, del Reglamento de base y que 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 luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y entre los productos importados y el producto similar de la industria comunitaria.

(68) Los márgenes de dumping establecidos en relación con las importaciones de cada uno de los países afectados son superiores a los márgenes mínimos definidos en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base, es decir, el 2 % de los precios de exportación, y el volumen de importaciones de cada uno de los países afectados supera el umbral del 1 % de la cuota de mercado previsto en el artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base.

(69) La investigación mostró además que las condiciones de competencia tanto entre las importaciones objeto de dumping como entre estas y el producto similar de la Unión eran similares. Se

▼B

constató que los precios medios de importación desde todos los países afectados descendieron en el período considerado, y continuaron esta tendencia. Además, el producto investigado importado de los países afectados era similar en todos los aspectos, es intercambiable y se comercializa en la Unión a través de canales comerciales comparables y en condiciones comerciales similares, por lo que compite entre sí y con el producto investigado producido en la Unión.

(70) Estos argumentos llevan a la conclusión provisional de que se cumplen todas las condiciones de acumulación y, en consecuencia, las repercusiones de las importaciones objeto de dumping originarias de los países afectados deben evaluarse conjuntamente a efectos de analizar el perjuicio.

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

| Importaciones procedentes de los países afectados | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
|---|---|---|---|---|
| (toneladas) | 112 523 | 177 286 | 165 386 | 176 279 |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 158 | 147 | 157 |
| Evolución anual en porcentaje | | 57,6 % | – 6,7 % | 6,6 % |
| Cuota de mercado | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 154 | 151 | 154 |
| Evolución anual en porcentaje | | 54,2 % | – 2,0 % | 1,9 % |
| Precio medio en EUR/tonelada | 942 | 1 017 | 837 | 882 |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 108 | 89 | 94 |
| Evolución anual en porcentaje | | 8 % | – 18 % | 5 % |

*Fuente: Eurostat y respuestas al cuestionario.*

(71) Durante el período considerado, el volumen de las importaciones desde los países afectados experimentó un considerable aumento del 57 %. El principal incremento se registró entre 2007 y 2008, período en el que las importaciones crecieron en un 58 %. Las importaciones descendieron ligeramente en 2009, para volver a subir hasta el nivel de 2008 durante el PI.

(72) Los precios medios de importación desde los países afectados fluctuaron intensamente durante el período considerado, reflejando un descenso general del 6 %. A lo largo de todo el período considerado, los precios medios de importación de los países afectados siempre fueron inferiores a los practicados por el resto del mundo y por la industria de la Unión, lo que tuvo como resultado un aumento de la cuota de mercado de los países afectados.

(73) Durante el período considerado, la cuota de mercado de los países afectados registró un importante aumento del 54 %. Entre 2007 y 2008 se produjo el mayor incremento. Entre 2008 y 2009 tuvo lugar un ligero descenso de las importaciones debido a la crisis económica, que hizo descender la cuota de mercado de los países afectados en un 2 %, aunque al final del período considerado esta cuota de mercado se recuperó.

▼B

4.3.2.1. Subcotización de los precios

(74) Para analizar la subcotización de los precios se compararon los precios de venta medios ponderados por tipo de producto cobrados por la industria de la Unión a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al precio de fábrica, con los correspondientes precios medios ponderados de las importaciones procedentes de los países afectados cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos a partir del precio cif con ajustes adecuados para tener en cuenta los derechos en vigor y los costes posteriores a la importación. Se compararon los precios de transacciones en la misma fase comercial, con los debidos ajustes en caso necesario, tras deducir bonificaciones y descuentos. Los resultados de la comparación, expresados como porcentaje de los precios de venta de la industria de la Unión durante el período de investigación, pusieron de manifiesto unos márgenes significativos de subcotización de los precios (de hasta el 16 %). Esos márgenes de subcotización de los precios reflejan la presión ejercida por las importaciones procedentes de los países afectados sobre el mercado de la Unión.

(75) Los márgenes de subcotización por país afectado son los siguientes:

| País | Margen de subcotización |
|---|---|
| India | entre – 0,5 % y 16 % |
| Indonesia | entre – 12,1 % y – 3,2 % |
| Malasia | entre – 10,4 % y 15,1 % |

4.4. **Situación económica de la industria de la Unión** [1]

4.4.1. *Observaciones preliminares*

(76) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen del impacto de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Unión incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos pertinentes para calcular el estado de la industria de la Unión desde 2007 hasta el final del período de investigación.

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

| Producción de la industria de la Unión | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
|---|---|---|---|---|
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 90 | 77 | 83 |
| Capacidad de la industria de la Unión | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 109 | 103 | 98 |
| Utilización de la capacidad | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 83 | 75 | 85 |

*Fuente: Respuestas al cuestionario.*

[1] La información se basa en datos verificados presentados por la industria de la Unión en sus respuestas al cuestionario, y se ofrece en forma de números índice (2007 = 100) o en un intervalo cuando es necesario para proteger la confidencialidad.

▼B

(77) De 2007 a 2009, la producción de la Unión tuvo un fuerte descenso del 23 %, para luego mejorar ligeramente entre 2009 y el final del PI, con el resultado final de un descenso del 17 % a lo largo de todo el período considerado. Conviene destacar que, si bien el consumo de la Unión retrocedió en torno a un 5 % entre 2008 y 2009, la producción de la industria de la Unión bajó mucho más, un 15 %, y no pudo beneficiarse de la recuperación del consumo de la Unión que tuvo lugar en el PI.

(78) La capacidad de producción de la industria de la Unión disminuyó en torno al 2 % durante el período considerado. Tras crecer alrededor de un 9 % en 2008, la capacidad se redujo en los años siguientes, con el resultado de una disminución del 2 % a lo largo de todo el período considerado.

(79) No obstante, en consonancia con los volúmenes de producción en descenso, la utilización de la capacidad disponible bajó un 15 % durante el período considerado. El mayor descenso tuvo lugar en 2009, durante la crisis económica general, con una leve mejora de la situación durante el PI.

4.4.3. *Ventas y cuota de mercado*

(80) Las cifras de ventas del cuadro siguiente se refieren al volumen y al valor de las ventas al primer cliente no vinculado en el mercado de la Unión.

| Volumen de ventas a partes no vinculadas en la UE | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
|---|---|---|---|---|
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 85 | 79 | 82 |
| Evolución anual en porcentaje | | – 15,4 % | – 6,5 % | 4,3 % |
| Valor de las ventas a partes no vinculadas en la UE (en EUR) | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 102 | 85 | 88 |
| Evolución anual en porcentaje | | 1,6 % | – 16,6 % | 3,9 % |
| Cuota de mercado de la industria de la Unión | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 88 | 87 | 88 |

*Fuente: Eurostat y respuestas al cuestionario.*

(81) Los volúmenes de ventas y la cuota de mercado descendieron entre 2007 y el PI, respectivamente, en un 18 % y un 12 %. Al principio del período considerado, desde 2007 hasta 2008, y a pesar del aumento del consumo de la Unión, el volumen de ventas de la industria de la Unión bajó un 15 %, y dicha industria perdió un 12 % de su cuota de mercado. En 2009, el consumo de la Unión se redujo, lo que trajo consigo una nueva pérdida de volumen de ventas de un 6,5 % para la industria de la Unión. En el PI, en consonancia con el aumento del consumo de la Unión, las ventas de la industria de la Unión aumentaron ligeramente. No obstante, la cuota de mercado permaneció estable desde 2008 hasta el final del PI.

▼B

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

| Precio unitario, ventas a partes no vinculadas en la UE | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
|---|---|---|---|---|
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 120 | 107 | 107 |
| Evolución anual en porcentaje | | 20,1 % | – 10,8 % | – 0,4 % |

*Fuente: Respuestas al cuestionario.*

(82) Los precios aumentaron significativamente (un 20 %) de 2007 a 2008. Hay que señalar que los productores exportadores también subieron sus precios durante este período, si bien mucho menos que la industria de la Unión.

(83) En 2009, la industria de la Unión tuvo que bajar los precios para responder a la presión de las importaciones en aumento procedentes de los países afectados. En 2008, las importaciones desde estos países habían aumentado un 57 %, y sus precios eran considerablemente más bajos que los de la industria de la Unión. Sin embargo, la industria de la Unión no podía reducir sus precios al mismo nivel que los productores exportadores.

(84) Durante el PI, la industria de la Unión mantuvo el nivel de precios de 2009, con lo que la subida total de los precios fue de un 7 % durante el período considerado.

4.4.5. *Existencias*

(85) Los niveles de existencias de la industria de la Unión descendieron un 33 % durante el período considerado. En particular, entre 2008 y el PI, los niveles de existencias cayeron un 51 %.

| Existencias de cierre de la industria de la Unión | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
|---|---|---|---|---|
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 128 | 86 | 67 |
| Evolución anual en porcentaje | | 27,7 % | – 33,0 % | – 21,1 % |
| Existencias en relación con la producción | 5,0 % | 7,1 % | 5,6 % | 4,1 % |

*Fuente: Respuestas al cuestionario.*

4.4.6. *Empleo, salarios y productividad*

| Empleo de la industria de la Unión | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
|---|---|---|---|---|
| Total de trabajadores en relación con el producto afectado (incluidos los productores que no se manifestaron)<br>Índice: 2007 = 100 | 100 | 97 | 91 | 87 |

▼B

| Empleo de la industria de la Unión | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
|---|---|---|---|---|
| Salario medio por trabajador (en EUR) Índice: 2007 = 100 | 100 | 102 | 101 | 106 |
| Productividad (unidades por trabajador) Índice: 2007 = 100 | 100 | 93 | 85 | 96 |

*Fuente: Respuestas al cuestionario.*

(86) Debido a la reducción de actividades de la industria de la Unión, el número de trabajadores disminuyó paralelamente en un 13 % durante el período considerado. Los costes laborales por trabajador crecieron ligeramente (un 6 %) a lo largo del período considerado. Se trata de un incremento natural, que es inferior a la tasa de inflación registrada en ese mismo período.

4.4.7. *Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad para obtener capital*

| Rentabilidad de las ventas de la UE a partes no vinculadas | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
|---|---|---|---|---|
| Pérdidas netas en % del volumen de negocios Índice: 2007 = 100 | 100 | 76 | 408 | 236 |
| Flujo de caja negativo de la industria de la Unión (en EUR) Índice: 2007 = 100 | 100 | – 249 | 1 178 | 439 |
| Flujo de caja en % de ventas de la UE a partes no vinculadas | – 1,3 % | 3,7 % | – 24,5 % | – 7,9 % |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | – 285 | 1 899 | 609 |
| Inversiones de la industria de la Unión (en EUR) Índice: 2007 = 100 | 100 | 56 | 68 | 65 |
| Evolución anual en porcentaje | | – 43,8 % | 20,6 % | – 4,2 % |
| Rendimiento negativo de las inversiones de la industria de la Unión Índice: 2007 = 100 | 100 | 136 | 510 | 320 |

*Fuente: Respuestas al cuestionario.*

(87) La rentabilidad de la industria de la Unión se calculó expresando el beneficio neto (en este caso, las pérdidas netas) antes de impuestos resultante de las ventas del producto similar como porcentaje del volumen de negocios generado por esas ventas. Se determinó que la rentabilidad de la industria de la Unión fue negativa desde el principio del período afectado en 2007, y durante el período considerado las pérdidas aumentaron significativamente. Tras una reducción de las pérdidas en 2008, estas volvieron a crecer bastante en 2009, en la época de la crisis económica general. Gracias a la recuperación económica registrada durante el PI, la industria de la Unión pudo reducir sus pérdidas en relación con el volumen de negocios, aunque no pudo, con diferencia, volver a niveles de beneficios positivos.

▼B

(88) La tendencia que muestra el flujo de caja, un indicador de la capacidad de la industria para autofinanciar sus actividades, refleja en gran medida la evolución de la rentabilidad. El flujo de caja fue negativo en 2007, y muestra un descenso sustancial durante el período considerado. Lo mismo cabe decir del rendimiento de las inversiones, que mostraron una evolución negativa similar, en consonancia con los resultados negativos de la industria de la Unión, durante dicho período.

(89) A raíz de lo expuesto, la capacidad de la industria de la Unión para invertir fue limitada, ya que el flujo de caja se redujo considerablemente durante el período considerado. Como consecuencia de ello, las inversiones cayeron alrededor de un 35 % durante el período considerado.

4.4.8. *Crecimiento*

(90) El consumo de la Unión se mantuvo relativamente estable durante el período considerado. Sin embargo, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión descendieron en un 18 % y un 12 %, respectivamente, durante este período.

4.4.9. *Magnitud del margen real de dumping*

(91) Teniendo en cuenta el volumen, la cuota de mercado y los precios de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, el efecto de los márgenes de dumping reales en la industria de la Unión no puede considerarse insignificante.

4.5. **Conclusión sobre el perjuicio**

(92) La investigación ha puesto de manifiesto que la mayoría de los indicadores de perjuicio, como la producción (– 17 %), la utilización de la capacidad (– 13 %), el volumen de ventas (– 18 %), la cuota de mercado (– 12 %) y el empleo (– 14 %), se deterioraron durante el período considerado. Además, los indicadores de perjuicio relacionados con el rendimiento financiero de la industria de la Unión, como el flujo de caja y la rentabilidad, se vieron seriamente afectados. Esto significa que se deterioró la capacidad de la industria de la Unión para reunir capital, en particular durante el PI.

(93) Habida cuenta de lo anterior, se llegó a la conclusión de que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

## 5. CAUSALIDAD

5.1. **Introducción**

(94) De conformidad con el artículo 3, apartados 6 y 7, del Reglamento de base, se examinó si las importaciones objeto de dumping del producto afectado originario de los países afectados causaron un perjuicio a la industria de la Unión en un grado que pueda clasificarse como perjuicio importante. Al margen de las importaciones objeto de dumping, se examinaron también otros factores conocidos que pudieran estar causando al mismo tiempo un perjuicio a la industria de la Unión, a fin de evitar que el posible perjuicio causado por estos factores se atribuyera a las citadas importaciones.

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

(95) La investigación mostró que el consumo de la Unión permaneció bastante estable durante el período considerado, mientras que las importaciones en dumping desde los países afectados vieron aumentar su volumen de manera considerable, a saber, en un 57 %.

▼B

(96) Las importaciones objeto de dumping desde los países afectados ejercieron presión en la industria de la Unión, particularmente en 2008, cuando estas importaciones aumentaron un 58 %. En ese año, los precios en procedencia de los países afectados, según Eurostat, fueron muy inferiores a los de la industria de la Unión. Esto implicó una pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión que rondó el 12 %, mientras que los países afectados incrementaron su cuota de mercado en un 54 %.

(97) Para responder a esta presión, la industria de la Unión redujo sus precios en 2009. Si bien la importación desde los países afectados bajó de volumen (– 6,7 %), en consonancia con la crisis económica y con el retroceso del mercado de la UE, el precio de importación descendió más que el precio de la industria de la Unión, lo que impidió que esta recuperase su cuota de mercado perdida.

(98) Durante el PI, la industria de la Unión tuvo que reducir aún más sus precios; la subcotización en procedencia de los países afectados, según datos verificados sobre exportación, era aún del 3 %. Las ventas de la industria de la Unión recuperaron un poco de volumen (+ 4,3 %) y de valor (+ 3,9 %); sin embargo, incluso con una menor diferencia de precios con respecto al precio de importación desde los países afectados, la industria de la Unión fue incapaz de beneficiarse de la recuperación del consumo, y su cuota de mercado no cambió. Entre tanto, las importaciones desde los países afectados experimentaron un nuevo aumento de volumen (6,6 %) y de cuota de mercado (2 %) durante el PI.

5.3. **Efecto de otros factores**

(99) Los otros factores que se examinaron en el contexto de la causalidad fueron las importaciones desde otros países, los resultados de la actividad exportadora de la industria de la Unión y los efectos de la crisis económica.

5.3.1. *Importaciones desde otros países (RM = resto del mundo)*

| Volumen de importación RM (Eurostat) | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
|---|---|---|---|---|
| (toneladas) | 32 874 | 31 446 | 38 295 | 30 495 |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 96 | 116 | 93 |
| Evolución anual en porcentaje | | – 4,3 % | 21,8 % | – 20,4 % |
| Cuota de mercado RM | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 94 | 120 | 91 |
| Evolución anual en porcentaje | | – 6,4 % | 27,9 % | – 23,9 % |
| Precio medio en EUR/tonelada RM (Eurostat) | 1 217 | 1 358 | 1 129 | 1 122 |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 112 | 93 | 92 |
| Evolución anual en porcentaje | | 12 % | – 17 % | – 1 % |

*Fuente: Eurostat.*

▼B

(100) Partiendo de datos de Eurostat, el volumen de importación a la Unión del producto investigado originario de terceros países no relacionados con esta investigación disminuyó en un 7 % en el período considerado. Asimismo, la cuota de mercado correspondiente de estos países se redujo en un 9 %.

(101) Los precios medios de estas importaciones eran más elevados que los de los productores de los países afectados y que los de la industria de la Unión.

(102) Teniendo en cuenta estas consideraciones, se concluyó provisionalmente que las importaciones procedentes de estos terceros países no contribuyeron al perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

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

| Volumen de ventas a partes no vinculadas (exportación) | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
|---|---|---|---|---|
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 38 | 52 | 45 |
| Evolución anual en porcentaje | | – 62,4 % | 38,0 % | – 14,0 % |
| Valor de las ventas a partes no vinculadas (exportación) | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 78 | 74 | 76 |
| Evolución anual en porcentaje | | – 21,6 % | – 5,9 % | 3,5 % |
| Precio unitario en las ventas de exportación a partes no vinculadas | 2007 | 2008 | 2009 | PI |
| Índice: 2007 = 100 | 100 | 208 | 142 | 171 |
| Evolución anual en porcentaje | | 108,4 % | – 31,9 % | 20,3 % |

(103) Durante el período considerado, el volumen de las ventas de exportación de la industria de la Unión bajó un 55 %. Sin embargo, el impacto de este descenso se compensó en parte por el hecho de que el precio de venta medio por unidad subió un 71 % en el mismo período, con lo que la pérdida de valor de las exportaciones quedó limitada al 24 %. Esto, en combinación con el hecho de que las ventas de exportación solo supusieron un 5 % del total de las ventas en el PI, orienta hacia la conclusión provisional de que los resultados de la actividad exportadora no son un factor que rompa el nexo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y las importaciones procedentes de los países afectados.

5.3.3. *Impacto de la crisis económica*

(104) La crisis económica contribuyó a la contracción del consumo de la Unión y sometió a los precios a presión. Debido a una demanda reducida del producto investigado, disminuyó la producción por parte de la industria de la Unión, lo que contribuyó en parte al descenso de los precios de venta.

▼B

(105) En condiciones económicas normales y sin la fuerte presión en los precios y el mayor nivel de las importaciones debido a las efectuadas con dumping, la industria de la Unión podría haber tenido dificultades para asimilar el descenso en el consumo y el aumento de los costes fijos unitarios por la menor utilización de las capacidades que experimentó entre 2007 y el PI. Sin embargo, las importaciones en dumping intensificaron el efecto de la crisis económica e hicieron imposible la venta por encima del precio de coste.

(106) Atendiendo a lo anterior, parece que el descenso de la demanda en la Unión debido a la crisis económica contribuyó al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. No obstante, se considera que esto no rompe el nexo causal establecido en relación con las importaciones en dumping a bajo precio desde los países afectados.

5.4. **Conclusión sobre la causalidad**

(107) El análisis que antecede ha demostrado que durante el período considerado se registró un incremento sustancial del volumen y de la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping a bajo precio originarias de los países afectados. Se constató además que estas importaciones se realizaron a precios objeto de dumping, por debajo de los precios cobrados por la industria de la Unión en el mercado de la Unión por tipos de producto similares.

(108) Este incremento del volumen y la cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping a bajo precio procedentes de los países afectados coincidió con un descenso general y continuo de la demanda en la Unión durante el período considerado, y también con la evolución negativa de la cuota de mercado de la industria de la Unión durante el mismo período. Además, a partir de 2008, con el estancamiento económico generalizado y el descenso del consumo en la Unión, los exportadores de los países afectados consiguieron mantener su cuota de mercado reduciendo los precios, subcotizando los precios de la Unión. Al mismo tiempo, se constató otra evolución negativa de la cuota de mercado de la industria de la Unión y de los principales indicadores de su situación económica. De hecho, durante el período considerado, el gran aumento de las importaciones objeto de dumping a bajo precio procedentes de la India, Indonesia y Malasia, que subcotizaban constantemente los precios de la Unión, provocó una caída de la rentabilidad de la industria de la Unión, que acarreó fuertes pérdidas en el PI.

(109) El examen de los demás factores conocidos que podrían haber causado un perjuicio a la industria de la Unión puso de manifiesto que no parecía que la naturaleza de dichos factores pudiera romper el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(110) Habida cuenta de este análisis, que distinguió y separó debidamente los efectos de todos los factores conocidos en la situación de la industria de la Unión de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, se concluyó provisionalmente que las importaciones objeto de dumping procedentes de la India, Indonesia y Malasia causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión a tenor del artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base.

▼B

## 6. INTERÉS DE LA UNIÓN

### 6.1. Observación preliminar

(111) De conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base, se examinó si, a pesar de la conclusión provisional sobre el dumping perjudicial, existían razones de peso para concluir que la adopción de medidas antidumping provisionales en este caso particular no iría en interés de la Unión. El análisis del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses implicados, incluidos los de la industria de la Unión, los importadores y los usuarios del producto afectado.

### 6.2. Industria de la Unión

(112) La industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de la India, Indonesia y Malasia. Hay que recordar que la mayoría de los indicadores de perjuicio mostraron una tendencia negativa durante el período considerado. En particular, los indicadores de perjuicio relacionados con el rendimiento financiero de la industria de la Unión, como son el flujo de caja, el rendimiento de las inversiones y la rentabilidad, se vieron seriamente afectados. Si no se aplican medidas, parece muy probable que la situación económica de la industria de la Unión se deteriore aún más.

(113) Se espera que el establecimiento de derechos antidumping provisionales restaure unas condiciones de comercio efectivas en el mercado de la Unión, que permitan a la industria de la Unión ajustar los precios del producto investigado para reflejar los costes de los diversos componentes y las condiciones del mercado. Es previsible que gracias a las medidas provisionales, la industria de la Unión pueda recobrar al menos parte de la cuota de mercado que perdió durante el período considerado, con un efecto positivo adicional en su situación económica y su rentabilidad.

(114) Por tanto, se concluyó que la imposición de medidas antidumping provisionales sobre las importaciones del producto investigado originario de la India, Indonesia y Malasia iría en interés de la industria de la Unión.

### 6.3. Importadores

(115) Se enviaron cuestionarios a veintiún importadores de la Unión. Solo dos importadores cooperaron en la investigación; ambos están establecidos en el Reino Unido y representan, juntos, un 0,3 % del total de las importaciones procedentes de los países afectados durante el PI. Solo se visitó al mayor de estos importadores. No obstante, en la investigación *in situ,* este importador se negó a dar acceso a sus cuentas, lo que impidió verificar información importante. Sin embargo, resultaba claro que, si bien la imposición de medidas antidumping implicaría costes más elevados para esta empresa, no le plantearía graves problemas para seguir funcionando, incluso con los mismos clientes o, en caso necesario, cambiando de ámbito de actividad.

(116) En vista de la información disponible, se concluyó que, aunque la imposición de medidas antidumping provisionales afectaría negativamente al importador antes mencionado, este podría repercutir al menos parte del incremento de los costes a sus clientes o recurrir a otras fuentes de suministro. Por lo tanto, la imposición de medidas provisionales no tendría un impacto negativo considerable en los importadores.

▼B

6.4. **Usuarios**

(117) Los usuarios del producto investigado han mostrado gran interés en este asunto. Veintiún usuarios de los noventa y siete con los que se contactó cooperaron en la investigación. Estos usuarios que cooperaron representaron en torno al 25 % de las importaciones del producto afectado en la Unión durante el PI. Estas empresas están establecidas por toda la Unión y están presentes en sectores relacionados con el aseo, el hogar y los detergentes industriales.

(118) De las veintiuna empresas fueron visitadas cinco, que representaban el 18 % del total de las importaciones en la UE del producto investigado desde los países afectados en el período de investigación. Atendiendo a la información verificada, la cuota que representa el producto investigado en los costes de producción de estas empresas es significativa, y varía entre el 10 % y el 20 %, dependiendo del producto final.

(119) En tres de las cinco empresas visitadas, alrededor del 15 % de la plantilla total trabaja en sectores que usan el producto afectado; en una, este porcentaje ronda el 70 %, mientras que no fue posible obtener esta información sobre la otra, debido a la compleja estructura empresarial y la variedad de los productos.

(120) En el período de investigación, la proporción media de la actividad de las empresas visitadas que utiliza el producto investigado fue del 22 %, mientras que el margen de beneficio aproximado de estas empresas fue del 6 %. Sobre esta base y ante el nivel relativamente bajo de las medidas propuestas, se consideró que el impacto de los derechos antidumping provisionales sobre las importaciones desde los países afectados es, en suma, bastante limitado. Algunos usuarios alegaron que la imposición de medidas antidumping crearía problemas para la disponibilidad del producto investigado en la Unión, considerando que solo hay dos productores importantes en la UE y que la demanda del producto investigado aumenta cada vez más. Sin embargo, hay que señalar que el nivel relativamente bajo de las medidas no debería excluir la posibilidad de importar el producto investigado desde los países afectados. Además, los dos productores de la Unión Europea no producían a plena capacidad durante el período considerado, y siempre es posible importar desde terceros países que no estén sujetos a medidas. Por tanto, se rechazó esta alegación.

(121) Habida cuenta de los argumentos anteriores, aunque a la mayoría de los usuarios les afectarán probablemente de manera negativa las medidas sobre las importaciones procedentes de los países afectados, parece que el impacto general será limitado. Por tanto, se concluyó provisionalmente que, de acuerdo con la información disponible, el efecto de las medidas antidumping sobre las importaciones del producto investigado desde los países afectados no tendrá un impacto negativo importante en los usuarios del producto afectado.

▼B

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

(122) En vista de cuanto antecede se concluyó provisionalmente que, en general, según la información disponible acerca del interés de la Unión, no existen razones de peso en contra de la imposición de medidas provisionales sobre las importaciones del producto investigado procedentes de los países afectados.

## 7. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

(123) Teniendo en cuenta las conclusiones a las que se ha llegado en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, deben imponerse medidas antidumping provisionales para evitar que las importaciones objeto de dumping sigan causando perjuicio a la industria de la Unión.

7.1. **Nivel de eliminación del perjuicio**

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

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

(126) Por lo tanto, el nivel de eliminación del perjuicio se calculó comparando el precio medio de las importaciones en dumping y el precio objetivo de la industria de la Unión. El precio objetivo se determinó calculando el punto de equilibrio del precio de venta de la industria de la Unión (ya que sufrió pérdidas durante el PI) y añadiendo a este precio de venta un margen de beneficio objetivo. La industria de la Unión alegó que un 15 % sería adecuado como margen de beneficio objetivo, aunque no pudo justificarlo. Por tanto, el margen de beneficio objetivo se fijó provisionalmente en un 7,7 %, que corresponde al último margen de beneficio obtenido por uno de denunciantes en el último año con beneficios antes del período considerado.

(127) El margen medio de subcotización se fijó en un 24,2 % para la India, un 9,1 % para Indonesia y un 25,7 % para Malasia.

7.2. **Medidas provisionales**

(128) A la luz de lo anteriormente expuesto, y de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, se considera que debe establecerse un derecho antidumping provisional sobre las importaciones del producto afectado originarias de la India, Indonesia y Malasia a la altura del menor de los niveles de dumping y de eliminación del perjuicio constatados, de conformidad con la norma del derecho inferior. En todos los casos salvo uno, los tipos del derecho antidumping provisional se basaron en el margen de dumping.

▼B

(129) Sobre esta base, los tipos de los derechos antidumping propuestos, expresados en relación con el precio del producto no despachado de aduana en la frontera de la Unión, son los siguientes:

| País | Empresa | Tipo (%) del derecho antidumping provisional |
|---|---|---|
| India | VVF Limited | 4,8 |
| | Todas las demás empresas | 9,3 |
| Indonesia | P.T. Ecogreen Oleochemicals | 6,3 |
| | P.T. Musim Mas | 4,3 |
| | Todas las demás empresas | 7,6 |
| Malasia | KL-Kepong Oleomas (KLK) | 5,0 |
| | Emery | 5,3 |
| | Todas las demás empresas | 13,8 |

(130) Los tipos de derecho antidumping especificados en el presente Reglamento con respecto a las empresas individuales se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por consiguiente, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a dichas empresas. Esos tipos de derecho (por oposición al derecho nacional aplicable a «todas las demás empresas») son aplicables exclusivamente a las importaciones de productos originarios de los países afectados y producidos por esas empresas y, por tanto, por las personas jurídicas citadas específicamente. Los productos importados fabricados por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento con su nombre y dirección, incluidas las entidades relacionadas con las empresas mencionadas específicamente, no pueden beneficiarse de estos tipos y deben estar sujetos al tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».

(131) Toda solicitud de aplicación de un tipo de derecho antidumping para una empresa en particular (por ejemplo, a raíz de un cambio de nombre de la entidad o de la creación de nuevas entidades de producción o de venta) debe dirigirse inmediatamente a la Comisión ([1]) junto con toda la información pertinente, en particular la relativa a cualquier modificación de las actividades de la empresa relacionadas con la producción, las ventas en el mercado interior y las ventas de exportación, que ataña, por ejemplo, a ese cambio de nombre o ese cambio en las entidades de producción y venta. Si procede, se modificará el Reglamento en consecuencia actualizando la lista de empresas que se benefician de derechos individuales.

(132) A fin de velar por la oportuna ejecución del derecho antidumping, el nivel de derecho residual debe aplicarse no solo a los productores exportadores que no cooperaron, sino también a los productores que no exportaron a la Unión durante el período de investigación.

(133) En aras de una buena gestión, debe fijarse un período en el cual las partes interesadas que se dieron a conocer en el plazo especificado en el anuncio de inicio puedan expresar sus puntos de vista por escrito y solicitar una audiencia. Debe hacerse constar,

([1]) Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, despacho NERV-105, 1049 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË.

▼B

además, que todas las conclusiones relativas al establecimiento de derechos formuladas a efectos del presente Reglamento son provisionales y pueden tener que reconsiderarse a efectos de cualquier medida definitiva.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

*Artículo 1*

1. Se establece un derecho antidumping provisional 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, 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, 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), y originarios de la India, Indonesia y Malasia.

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

| País | Empresa | Tipo (%) del derecho antidumping provisional | Código TARIC adicional |
|---|---|---|---|
| India | ►C1 VVF Ltd., Taloja, Maharashtra ◄ | 4,8 | B110 |
| | Todas las demás empresas | 9,3 | B999 |
| Indonesia | PT. Ecogreen Oleochemicals, Kabil, Batam | 6,3 | B111 |
| | P.T. Musim Mas, Tanjung Mulia, Medan, Sumatera Utara | 4,3 | B112 |
| | Todas las demás empresas | 7,6 | B999 |
| Malasia | KL-Kepong Oleomas Sdn. Bhd., Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan | 5,0 | B113 |
| | Emery Oleochemicals (M) Sdn. Bhd., Kuala Langat, Selangor | 5,3 | B114 |
| | Todas las demás empresas | 13,8 | B999 |

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

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

▼B

*Artículo 2*

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 20 del Reglamento (CE) nº 1225/2009 del Consejo, las partes interesadas podrán solicitar que se les informe de los principales hechos y consideraciones con arreglo a los cuales se adoptó el presente Reglamento, dar a conocer sus opiniones por escrito y solicitar una audiencia a la Comisión en el plazo de un mes a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

De conformidad con el artículo 21, apartado 4, del Reglamento (CE) nº 1225/2009 del Consejo, las partes afectadas podrán presentar sus observaciones respecto a la aplicación del presente Reglamento en el plazo de un mes a partir de la fecha de su entrada en vigor.

*Artículo 3*

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

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

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