

**REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2015/84 DE LA COMISIÓN****de 21 de enero de 2015****por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de glutamato monosódico originario de Indonesia**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (CE) n° 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 <sup>(1)</sup> («el documento de base»), y, en particular, su artículo 9, apartado 4,

Considerando lo siguiente:

**A. PROCEDIMIENTO****1. Medidas provisionales**

- (1) La Comisión Europea estableció, a partir del 22 de agosto de 2014, un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de glutamato monosódico originario de Indonesia mediante el Reglamento de Ejecución (UE) n° 904/2014 de la Comisión <sup>(2)</sup> («el Reglamento provisional»).
- (2) El procedimiento se inició el 29 de noviembre de 2013 a raíz de una denuncia presentada el 16 de octubre de 2013 por Ajinomoto Foods Europe S. A. S. («el denunciante»), único productor de glutamato monosódico de la Unión, que representa, por tanto, el 100 % de la producción total de glutamato monosódico en la Unión.
- (3) Según lo establecido en el considerando 20 del Reglamento provisional, la investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de octubre de 2012 y el 30 de septiembre de 2013 («el período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para evaluar el perjuicio abarcó desde el 1 de abril de 2010 hasta el final del período de investigación («el período considerado»).

**2. Procedimiento posterior**

- (4) Tras la comunicación de los hechos y consideraciones esenciales en función de los cuales se adoptó un derecho antidumping provisional («comunicación provisional»), varias partes interesadas presentaron observaciones por escrito sobre las conclusiones provisionales. Se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron.
- (5) La Comisión tuvo en cuenta las observaciones orales y escritas de las partes interesadas y, en su caso, modificó en consecuencia las conclusiones provisionales.
- (6) La Comisión informó a todas las partes de los hechos y consideraciones esenciales en función de los cuales tenía previsto imponer un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de glutamato monosódico originario de Indonesia y percibir definitivamente los importes garantizados por el derecho provisional («la comunicación definitiva»). Se concedió a todas las partes un plazo dentro del cual podían formular observaciones en relación con la comunicación definitiva.
- (7) Se analizaron las observaciones orales y escritas presentadas por las partes interesadas y se tuvieron en cuenta si eran pertinentes.

**3. Muestreo**

- (8) A falta de observaciones en relación con el método de muestreo de los importadores no vinculados, se confirman las conclusiones provisionales de los considerandos 7 a 19 del Reglamento provisional.

**B. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

- (9) Según lo establecido en el considerando 21 del Reglamento provisional, el producto afectado es el glutamato monosódico («GMS») originario de Indonesia, actualmente clasificado en el código NC ex 2922 42 00 («el producto afectado»). El GMS es un aditivo alimentario que se utiliza sobre todo para realzar los sabores de sopas, caldos, preparados de pescado y carne, mezclas de especias y platos precocinados. Se produce en forma de

<sup>(1)</sup> DO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

<sup>(2)</sup> Reglamento de Ejecución (UE) n° 904/2014 de la Comisión, de 20 de agosto de 2014, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de glutamato monosódico originario de Indonesia (DO L 246 de 21.8.2014, p. 1).

cristales blancos, inodoros, de diferentes tamaños. El GMS se utiliza también en la industria química para aplicaciones no alimentarias, como los detergentes. El GMS está disponible en envases de distintos tamaños, desde paquetes de 0,5 gramos para el consumo hasta grandes sacos a granel de 1 000 kilos. Los tamaños más pequeños los venden los minoristas a los consumidores, mientras que los tamaños de 20 kilos o más están destinados a los usuarios industriales. Además, existen distintos grados de pureza. Sin embargo, no existen diferencias en las características del GMS según el tamaño del envase o el grado de pureza.

- (10) A falta de observaciones sobre el producto afectado y el producto similar, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 21 a 25 del Reglamento provisional.

### C. DUMPING

#### 1. Valor normal

- (11) No habiéndose recibido ninguna observación en relación con el valor normal, se confirma lo expuesto en los considerandos 26 a 31 del Reglamento provisional.

#### 2. Precio de exportación

- (12) Los dos productores exportadores indonesios que cooperaron reiteraron sus alegaciones de que los precios de venta a sus empresas vinculadas están en condiciones de mercado y que la determinación del precio de exportación debe basarse, por tanto, en el precio de venta entre la empresa matriz en Indonesia y el primer cliente vinculado, en lugar de aceptar un precio de exportación calculado.
- (13) En apoyo de esta alegación, ambos productores exportadores sostuvieron que no se disponía de pruebas relativas a la compensación cruzada entre los productos u otros costes contraídos entre la empresa matriz y sus empresas vinculadas en Indonesia. Las conclusiones que figuran en el considerando 37 del Reglamento provisional no deberían, pues, haberse basado en estos elementos.
- (14) Un productor exportador alegó, además, que su empresa vinculada en la Unión no era un importador, sino un intermediario que revendía el producto en la Unión antes del despacho de aduana. Este productor exportador alegó que, sobre esta base, no son aplicables las conclusiones a las que se llegó en el considerando 37 del Reglamento provisional, es decir, que el precio de transferencia entre empresas vinculadas no se hallaba a un nivel que pudiera permitir que los importadores vinculados realizasen un beneficio razonable en la Unión.
- (15) Con carácter preliminar, procede señalar que el mero hecho de asociación entre el exportador y el importador es suficiente para permitir a la Comisión considerar no fiables los precios de exportación reales, ya que la existencia de tal asociación es una de las razones por las que los precios de exportación reales puedan considerarse no fiables. Debido a la asociación entre el proveedor y el importador, los precios cobrados por un proveedor a su empresa vinculada en la Unión son precios de transferencia, y no el resultado de negociaciones de libre competencia como las que normalmente prevalecen entre empresas independientes. Asimismo, está claro que los costes derivados de las actividades de una empresa vinculada y un margen de beneficio como el que una empresa consigue realmente reducen el importe recibido por el productor exportador en la medida en que, normalmente, estos son soportados por el importador.
- (16) Además, en el caso que nos ocupa, la investigación ha puesto de manifiesto que las empresas vinculadas no alcanzaron un margen de beneficio viable en la Unión. A este respecto, cabe señalar en primer lugar que no pudo utilizarse el margen de beneficio de un importador no vinculado que cooperó, ya que era confidencial, por lo que no podía revelarse a los competidores. Así pues, se utilizó para la evaluación comparativa el margen de beneficio utilizado en un procedimiento previo referente a otro producto químico fabricado por la misma industria e importado a la Unión en circunstancias similares <sup>(1)</sup>. Este margen de beneficio es la base más objetiva disponible para llegar a una estimación satisfactoria de un precio de exportación en condiciones de mercado. El margen de beneficio razonable utilizado fue del 5 %. Dado que el beneficio obtenido por las empresas vinculadas en la Unión es significativamente inferior a este umbral, y teniendo en cuenta el carácter insostenible de tales beneficios, el precio de transferencia no pudo considerarse fiable.
- (17) Asimismo, no son imprescindibles pruebas materiales de que la compensación cruzada o algunos gastos que normalmente corren a cuenta del importador, pero son pagados por cualquiera de las partes, hayan tenido lugar de hecho entre las empresas vinculadas. Como ya se ha indicado, dichos gastos son siempre asumidos por una empresa vinculada tan pronto como esta ejerza funciones de importación y venta. Como consecuencia de la asociación entre empresas vinculadas, no puede excluirse la existencia de una compensación cruzada a través de otros productos o de tales gastos, por lo que los precios de transferencia no son fiables.

<sup>(1)</sup> Reglamento (UE) n° 1036/2010 de la Comisión, de 15 de noviembre de 2010, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de zeolita A en forma de polvo originaria de Bosnia y Herzegovina (DO L 298 de 16.11.2010, p. 27).

- (18) No se trata tampoco de saber si la empresa vinculada de la Unión lleva a cabo o no todas las funciones de un importador, o incluso otras funciones. Lo importante es determinar si es fiable el precio de exportación en la frontera de la Unión. Tal como se ha mencionado en el considerando 15, la investigación actual ha puesto de manifiesto que los niveles de precios entre las empresas vinculadas no permitía que estas alcanzasen un margen de beneficio razonable en la Unión. Ninguno de los exportadores proporcionó pruebas de que ese margen de beneficio fuera inadecuado, por lo que las alegaciones hechas a este respecto deben considerarse infundadas. El argumento de que una de las empresas vinculadas no ejercía funciones de importador en la Unión no estaba justificado, dado que, tal como ya se ha mencionado, saber las funciones exactas que la empresa realiza en la Unión no es relevante. Asimismo, que la empresa ejerza solo algunas funciones de un importador se refleja necesariamente en el importe de los gastos de venta, generales y administrativos de las empresas vinculadas, pero ciertamente no en el margen de beneficio utilizado. También cabe señalar que el hecho de que la empresa vinculada realice determinadas actividades antes de la importación no significa que no pueda calcularse el precio de exportación a partir del precio de reventa al primer cliente independiente, con los ajustes necesarios conforme al artículo 2, apartado 9, del Reglamento (CE) nº 1225/2009 («el Reglamento de base»).
- (19) Tras la comunicación final, los dos productores exportadores indonesios que cooperaron reiteraron sus alegaciones respecto a la determinación del precio de exportación. Un productor exportador rebatió las conclusiones expuestas en el considerando 15: que el mero hecho de existir una asociación entre el exportador y el importador bastase para permitir a la Comisión considerar que los precios de exportación reales no eran fiables, y alegó que esto iría en contra de lo dispuesto en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Además, el mismo productor exportador alegó que las consideraciones expuestas en el considerando 17, de que determinados gastos incurridos por una empresa vinculada tan pronto cuando esta ejerce funciones de venta e importación, no estaban basadas en los hechos en este caso. Por último, este productor exportador alegó que la Comisión no había abordado el hecho de que los niveles de los precios de la empresa vinculada a clientes independientes en la Unión fueran similares.
- (20) El otro productor exportador reiteró su alegación de que su precio de exportación al primer cliente independiente en la frontera de la Unión debería tenerse en cuenta para determinar los precios de exportación, e hizo hincapié en que la empresa vinculada solo actuaba como intermediaria y que, entre otras cosas, se efectuó el despacho de aduana por los clientes no vinculados en la Unión.
- (21) En respuesta a estas alegaciones, cabe señalar que, con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, la Comisión consideró que, sobre la base de los hechos de que se trata, los precios de exportación deberían calcularse debido a la relación entre los exportadores y las partes vinculadas. De hecho, la investigación puso de manifiesto que las partes vinculadas no alcanzaron un margen de beneficio viable en la Unión durante el período de investigación. En este sentido, la función de la empresa vinculada en la Unión no es relevante a la hora de determinar si en el presente caso deben calcularse los precios de exportación. Además, como se ha indicado en el considerando 18, el hecho de que la empresa vinculada realice determinadas funciones no es solo un obstáculo a la aplicación del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, sino que se refleja en una menor cantidad de gastos de venta, generales y administrativos que se deducirán del precio al que el producto de que se trate se revenda por primera vez a un comprador independiente. Por último, cabe señalar que los productores exportadores no facilitaron ninguna nueva prueba material que pudiera volver sobre esas conclusiones. Con respecto a la alegación relativa al nivel similar de precios a los clientes vinculados e independientes en la Unión, debe señalarse que esta alegación ya se abordó en el considerando 37 del Reglamento provisional. La investigación puso de manifiesto que, a pesar de niveles de precios similares a los clientes independientes, los precios de transferencia entre empresas vinculadas no estaban a un nivel que pudiera permitir que los importadores vinculados alcanzasen un beneficio sostenible en la Unión. Así pues, esas alegaciones deben rechazarse.
- (22) Las alegaciones relativas al cálculo de los precios de exportación en la presente investigación deben, por tanto, desestimarse.
- (23) Los dos mismos productores exportadores alegaron que si, a pesar de su argumentación mencionada en los considerandos 12 a 14, los precios de exportación debían calcularse, el margen de beneficio razonable del 5 % utilizado para calcular el precio de exportación se había sobrevalorado, y en su lugar debía utilizarse el margen de beneficio real de sus empresas vinculadas, ya que los precios entre las partes vinculadas estaban al mismo nivel que los aplicados a clientes independientes.
- (24) Esta alegación debe rechazarse sobre la base de las consideraciones recogidas en los considerandos 15 a 18 por lo que respecta a la fiabilidad de los precios de transferencia y el margen de beneficio de las empresas vinculadas en la Unión. En cualquier caso, los ajustes para tener en cuenta los gastos realizados con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base se efectuaron sobre los gastos propios de ventas, generales y administrativos de las empresas pertinentes y, por tanto, reflejaban las actividades de esas empresas, con independencia de sus funciones. Así pues, debe rechazarse esta alegación.
- (25) Uno de los productores exportadores mencionados declaró que, para determinadas operaciones con una empresa no vinculada al productor exportador, el precio de exportación debía haberse basado en el precio realmente pagado o por pagar, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base. No obstante, la Comisión ha comprobado que las ventas en cuestión no eran ventas de exportación a la Unión. Por ello, las

operaciones de que se trata fueron excluidas de la determinación del precio de exportación. Tras la comunicación final, el productor exportador impugnó esta exclusión porque la Comisión debe tener en cuenta todas las ventas en la Unión del producto afectado fabricado por el productor exportador. No obstante, todas las ventas al cliente independiente de que se trata se tuvieron en cuenta para determinar los precios de exportación. Ninguna operación subsiguiente de este cliente independiente debe tenerse en cuenta, puesto que, en primer lugar, no son ventas de exportación a tenor del artículo 2, apartados 8 y 9, del Reglamento de base y, en segundo lugar, existe un riesgo de doble contabilización de estas ventas. Así pues, se rechazó la alegación del productor exportador.

- (26) A falta de otras observaciones referentes a la determinación del precio de exportación, se confirman las conclusiones de los considerandos 32 a 38 del Reglamento provisional.

### 3. Comparación

- (27) Tras la comunicación provisional, los dos productores exportadores que cooperaron impugnaron que los gastos efectuados para trasladar las mercancías de la fábrica al almacén se considerasen costes logísticos internos que no afectan a la comparabilidad de los precios.
- (28) Uno de los productores exportadores tenía varios almacenes de distribución en el mercado interno desde los que enviaba el GMS a los clientes finales. Este productor exportador alegó que los costes de transporte desde la fábrica hasta los almacenes deben considerarse costes de flete interior y deducirse del valor normal, y no costes soportados en ventas de exportación. El otro productor exportador alegó que, en algunos casos, el coste de trasladar mercancías al almacén podría ir ligado a una factura específica y por tanto sería un gasto de venta directa incluido en el precio aplicado a los clientes, que afecta a la comparabilidad de los precios. Así pues, debe deducirse del valor normal.
- (29) Los depósitos se consideran parte de los locales de un productor exportador y un producto no está listo para la venta hasta que está en el almacén. La distancia del almacén a la fábrica es irrelevante, como también lo es que el transporte desde la fábrica hasta el almacén pueda relacionarse con una operación de venta nacional específica, ya que estos son costes pagados normalmente antes de la venta, por lo que no son gastos de venta directos que tengan un efecto sobre la comparabilidad de los precios. Por consiguiente, sobre la base del artículo 2, apartado 10, letra e), del Reglamento de base deben desestimarse las alegaciones a este respecto.
- (30) Tras la comunicación provisional, el productor exportador que cooperó cuyas exportaciones de GMS se efectuaban a través de una empresa vinculada establecida fuera de la Unión alegó que su exportación no se ajustaba al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, dado que la empresa vinculada de fuera de la Unión no actuaba como agente y no trabajaba sobre la base de una comisión. El productor exportador alegó también que el margen de beneficio para la empresa vinculada en cuestión, que sirve de base para el ajuste realizado, no afecta a la comparabilidad de los precios porque, al calcular el precio de exportación, la Comisión ya dedujo un margen de beneficio razonable en el nivel de la empresa vinculada en la Unión que cubriría todos los márgenes de beneficio relativos a todas las operaciones entre empresas. El productor exportador alegó además que, como máximo, solo deben deducirse del precio de exportación calculado los gastos de venta, generales y administrativos de la empresa vinculada fuera de la Unión.
- (31) La investigación puso de manifiesto que la empresa vinculada fuera de la Unión mantenía un margen para cada venta de exportación a la Unión. El margen comercial afectó a la comparabilidad de los precios, ya que solo se mantuvo en las ventas de exportación, y no en las ventas en el mercado interno. No puede aceptarse la alegación de que el margen de beneficio de la empresa vinculada estaba ya contabilizado al calcular el precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Esto se debe a que los ajustes con arreglo al artículo 2, apartados 9 y 10, del Reglamento de base tienen diferentes objetivos, son distintos e independientes entre sí y se rigen por diferentes normas sustantivas. El artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base aspira a establecer un precio de exportación fiable, mientras que el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base tiene por objeto garantizar la comparabilidad del precio de exportación y el valor normal. Cuando el precio de exportación ha sido debidamente establecido con arreglo al artículo 2, apartados 8 y 9, del Reglamento de base, cualquier otro ajuste a tenor del artículo 2, apartado 10, ya no se refiere al precio de exportación como tal y en absoluto pretende determinar el valor normal y el precio de exportación como tal. Así pues, el productor exportador que cooperó no tiene en cuenta la finalidad del ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, que es el de hacer el precio comparable al valor normal y no determinar el precio de exportación como tal. Por tanto, el margen de beneficio razonable deducido con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base no cubre todo posible margen realizado en el mismo canal de ventas. Por lo que respecta

al importe del ajuste, este refleja el margen realmente cobrado entre las empresas vinculadas y, por tanto, afecta realmente a los precios y a su comparabilidad. Así pues, no hay ningún motivo para sustituirlo por otro importe teórico. Por último, la Comisión está facultada para tener en cuenta el hecho de que la empresa vinculada fuera de la Unión recibe un pago (en forma de recargo retenido por la empresa vinculada sobre las ventas que factura a los clientes en la Unión). Para que la empresa vinculada pueda considerarse sujeta al impuesto de sociedades en el país situado fuera de la Unión (que tiene un tipo del impuesto de sociedades considerablemente más bajo que en Indonesia) sobre dichos pagos, es preciso que lleve a cabo una verdadera actividad económica. Como tal, el productor exportador indonesio no puede, por una parte, pretender beneficiarse de un régimen fiscal favorable por la presencia de la empresa vinculada fuera de la Unión y de la actividad económica de esta allí y, por otra parte, afirmar, en el contexto de los procedimientos antidumping, que la empresa vinculada realiza ninguna actividad económica. Así pues, esas alegaciones deben rechazarse.

- (32) Tras la comunicación final, el productor exportador reiteró sus alegaciones en relación con el ajuste del margen de su empresa vinculada e impugnó que las consideraciones fiscales entren en el contexto de una investigación antidumping. El productor exportador alegó también que, aunque no cuestionaba que su empresa vinculada tuviera actividades comerciales en el tercer país, estas eran limitadas en relación con el producto afectado. Asimismo, insistió en que las actividades de la empresa eran claramente diferentes de las de un agente y no recibía comisión alguna por parte del productor exportador por lo que respecta a las ventas a la Unión. Por último, el productor exportador reiteró que, al calcular el precio de exportación, la Comisión ya dedujo un margen de beneficio razonable de la empresa vinculada en la Unión que cubriría todos los márgenes de beneficio relativos a todas las operaciones entre empresas. A este respecto, el productor exportador alegó que, en efecto, en el caso de ventas sucesivas entre empresas vinculadas la práctica de la Comisión era deducir únicamente el margen de beneficios de la empresa vinculada que vende directamente al cliente independiente en la Unión, pero no los márgenes de beneficio de las demás empresas vinculadas por el mismo canal de venta.
- (33) Cabe señalar que, en este caso, la existencia de una unidad fiscal aparte puede servir como indicación de si la aparte vinculada fuera de la Unión realizaba importantes actividades económicas, requeridas en virtud de la normativa fiscal nacional. En el presente caso, como se explica en el considerando 31, la Comisión tuvo en cuenta que el productor exportador afectado dispone de una parte vinculada fuera de la Unión con una importante actividad económica y que dicha parte dedujo un margen para cada venta del producto afectado entre las partes vinculadas, lo que afecta a la comparabilidad de los precios de exportación de GMS a la Unión. Asimismo, como se menciona en el considerando 31, el importe en el que se basó el ajuste refleja el margen de beneficio real comprobado cobrado entre las empresas vinculadas y, por tanto, también refleja con precisión las actividades de la empresa vinculada. Así pues, esas alegaciones deben rechazarse.
- (34) Tras la comunicación provisional, ese mismo productor exportador se opuso al ajuste efectuado en concepto de comisiones pagadas en el precio de exportación, alegando que no se habían pagado los gastos de venta directos, sino sobre una base mensual, sin estar vinculados, pues, a ninguna operación de venta y sin afectar a la comparabilidad de los precios. Este productor exportador alegó que las comisiones pagadas solo tuvieron un efecto entre las empresas vinculadas y que, por tanto, el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base no es aplicable. El productor exportador también alegó que, sobre la base de la hipótesis de que se le consideró como una sola entidad económica con su empresa vinculada, toda transferencia de fondos en esta entidad económica no sería un gasto o ingreso para dicha entidad económica.
- (35) La investigación estableció que, con arreglo a un acuerdo de comisión entre el productor exportador y su empresa vinculada, las comisiones se devengaban cuando el productor exportador en Indonesia vendía directamente a clientes independientes en el mercado de la Unión (en lugar de a través de su empresa vinculada). La comisión pagada estaba directamente vinculada al valor neto de las ventas. Como consecuencia, la relación directa entre la venta y la comisión abonada afecta a la comparabilidad de los precios con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base.
- (36) Por último, la hipótesis de que las empresas vinculadas se consideraron como una entidad económica única es inexacta. La investigación puso de manifiesto que el propio productor exportador tenía un departamento de exportación plenamente funcional y que no había duplicación de tareas relativas a la exportación entre el productor exportador y el importador vinculado. Así pues, la empresa vinculada no puede considerarse un departamento de venta interno, y esas alegaciones deben desestimarse.
- (37) Con carácter subsidiario, en el caso de que los precios de exportación se ajustasen con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, el productor exportador alegó que el importe de las comisiones pagadas también debe excluirse de los gastos de venta, generales y administrativos de la empresa vinculada que se dedujeron del precio de reventa al primer cliente independiente de la Unión con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. No obstante, con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, al calcular un precio de exportación fiable deben deducirse del precio de reventa al primer cliente independiente en la Unión

todos los costes contraídos entre la importación y la reventa, y no hay base jurídica para compensar estos costes por ingresos, como solicita el productor exportador. Asimismo, los gastos de venta, generales y administrativos de la empresa vinculada en la Unión se refieren a un canal de venta distinto (es decir, a través del cliente vinculado) de los ingresos obtenidos por comisiones referidos al canal de ventas a clientes no vinculados. Por último, el ajuste en concepto de margen con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base y la determinación del precio de exportación según los apartados 8 y 9 del mismo artículo tienen diferentes objetivos y representan dos fases diferentes de analizar el dumping.

- (38) Tras la comunicación final, el productor exportador reiteró sus alegaciones sobre las comisiones descritas en el considerando 35, y adujo que sería incoherente considerar no fiables los precios de transferencia entre partes vinculadas, por un lado, y ajustar el precio de exportación por un acuerdo de comisión entre las partes vinculadas, por otro. El productor exportador también rebatió las conclusiones establecidas en el considerando 35: que la comisión pagada estaba directamente vinculada al valor neto de las ventas y que, por tanto, existía una relación directa entre la venta y la comisión abonada, lo que afecta a la comparabilidad de los precios, ya que se abonó una vez al mes y los detalles de su cálculo no se dieron a conocer entre las partes.
- (39) El productor exportador no reforzó sus alegaciones ni presentó ninguna información adicional objetiva en apoyo de su afirmación que pudiera afectar a las conclusiones mencionadas. Así pues, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 35 a 37.
- (40) Tras la comunicación provisional, un productor exportador alegó que debía hacerse un ajuste en el valor normal por los incentivos y costes de promoción. El productor exportador alegó que estos gastos no se produjeron en las ventas de exportación a la Unión, si bien tenían un impacto directo en el precio de venta en el mercado interno. En apoyo de este argumento, el productor exportador alegó que, al menos en algunos casos, estos costes se debían a operaciones de venta nacionales específicas. Por último, este productor exportador alegó que los incentivos y costes de promoción reflejan las diversas fases comerciales en el mercado interno (cuando el GMS se vendió directamente a minoristas), por una parte, y las ventas a la Unión (que se efectuaron a comerciantes y distribuidores), por otra.
- (41) La investigación puso de manifiesto que los incentivos y costes de promoción estaban vinculados a cuentas de clientes en su mayoría, y no a operaciones de venta específicas. Los incentivos y costes de promoción se pagan con independencia de si el producto acabó vendiéndose. Además, la investigación puso de manifiesto que los costes pretendidamente vinculados a una operación de venta específica no se reflejaban en el precio. Sobre esta base, se concluyó que los incentivos y gastos de promoción no afectaban a los precios ni a su comparabilidad y que debía rechazarse esta alegación.
- (42) Un productor exportador alegó que el GMS de cristales de gran tamaño tenía distintas características físicas y se vendió en una fase comercial distinta que el GMS exportado a la Unión. Así pues, el productor exportador alegó que este GMS de cristales de gran tamaño debe excluirse de la determinación del valor normal.
- (43) La investigación puso de manifiesto la existencia de una granulometría variable: en polvo, fina, pequeña, regular y grande. Todas ellas están incluidas en la definición del producto, puesto que tienen las mismas características básicas y usos finales y son intercambiables. Por consiguiente, todos los tipos de producto deben incluirse en la determinación del valor normal. Asimismo, la investigación puso de manifiesto que las diferentes granulometrías no eran factores de coste.
- (44) La investigación también puso de manifiesto que los clientes en el mercado interno que compraron GMS de granulometría grande también compraban otros tamaños. No existían pruebas de que la diferencia de precio observada en el caso del GMS de granulometría grande estuviera relacionada con las características físicas o la fase comercial, ya que era posible establecer un vínculo entre esta diferencia y otros elementos, como los clientes y los volúmenes adquiridos. Además, el productor exportador no cuantificó la supuesta diferencia en las características físicas. Por tanto, tuvieron que desestimarse las alegaciones a este respecto.
- (45) No habiéndose presentado otras observaciones relativas a la comparación, se confirma lo expuesto en los considerandos 39 a 46 del Reglamento provisional.

#### 4. Márgenes de dumping

- (46) No habiéndose recibido ninguna observación, se confirma la metodología utilizada para calcular los márgenes de dumping descrita en los considerandos 47 y 48 del Reglamento provisional.

- (47) Teniendo en cuenta la exclusión de determinadas operaciones para establecer el precio de exportación de un productor exportador, conforme a lo expuesto en el considerando 25, y a falta de otras observaciones, los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio cif (coste, seguro, flete) en la frontera de la Unión, sin despachar en aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping
PT. Cheil Jedang Indonesia	7,2 %
PT. Miwon Indonesia	13,3 %
Todas las demás empresas	28,4 %

#### D. PERJUICIO

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

- (48) Una parte interesada reiteró que la Comisión debería excluir de la industria de la Unión al productor de la Unión que cooperó debido a la falta de cooperación de un productor exportador de Indonesia vinculado con él. Se alegó que la situación de perjuicio puede verse afectada por esta vinculación.
- (49) La parte en cuestión no aportó ninguna información o nueva prueba a este respecto. En particular, no documentó su alegación de en qué medida podía haberse visto afectada la situación de perjuicio. Según lo establecido en el considerando 53 del Reglamento provisional, en el presente caso no cabe excluir de la industria de la Unión al productor de la Unión que cooperó, pese a su vinculación con el productor exportador indonesio que no cooperó, ya que este único productor de la Unión cooperó plenamente con la Comisión durante la investigación y fue objeto de una verificación exhaustiva. Por tanto, que un productor exportador indonesio no cooperara no afectó al desarrollo de la investigación. Así pues, este argumento debe rechazarse.
- (50) Tras la comunicación de la información, las partes interesadas reiteraron su alegación de que debería excluirse de la industria de la Unión al productor de la Unión que cooperó, debido a la falta de cooperación de un productor exportador indonesio vinculado con él. Estas partes alegaron que la falta de cooperación del productor exportador vinculado en Indonesia podría haber incidido en la situación de perjuicio de la industria de la Unión. En esencia, alegaron que los precios del GMS se negocian a escala global sobre una base mundial y que, debido a la vinculación, existía un riesgo de compensación cruzada, consistente en una reducción de precios a los clientes en el mercado de la Unión y un incremento de precios en el mercado de un tercer país. Al no cooperar en la investigación, el productor exportador vinculado en Indonesia privaría a la Comisión de la posibilidad de comprobar si se produjo una compensación cruzada.
- (51) Las partes afectadas se limitaron a formular la alegación sin apoyarla en pruebas reales. En cualquier caso, por lo que se refiere a los precios practicados por el productor de la Unión con respecto a sus clientes en el mercado de la Unión, que se verificaron durante la investigación, no había ninguna indicación de que estos precios se redujeran por razones de compensación cruzada. Por el contrario, como se menciona en el considerando 100 del Reglamento provisional, los precios de las importaciones procedentes de Indonesia disminuyeron un 8 % durante el período considerado, lo cual ejerció una presión sobre los precios en el mercado de la Unión, de modo que la industria de la Unión no pudo subir sus precios en consonancia con el aumento de sus costes. Por tanto, el conjunto de la industria de la Unión se vio obligado a reducir sus precios a lo largo del período considerado. Por tanto, se rechazó el argumento.
- (52) Al no haberse recibido ninguna otra observación sobre la definición de la industria de la Unión y de la producción de la Unión, se confirman las conclusiones formuladas en los considerandos 50 y 51 del Reglamento provisional.

##### 2. Consumo de la Unión

- (53) Tras la comunicación provisional, una parte interesada alegó que la descripción de la evolución del consumo de la Unión en el considerando 55 del Reglamento provisional estaba incompleta. En particular, esta parte alegaba que la disminución del consumo entre el ejercicio 2010/2011 y el ejercicio 2011/2012 se debió al hecho de que las importaciones procedentes de Vietnam se sustituyeron por importaciones más baratas procedentes de Indonesia y que, por tanto, los clientes de la Unión, al no esperar un incremento del precio, vendieron sus existencias acumuladas, con el resultado de que disminuyó el volumen total de ventas en la Unión.

- (54) Las circunstancias descritas por la parte interesada no contradicen como tales las conclusiones que figuran en el considerando 55 del Reglamento provisional, según el cual la disminución del consumo entre el ejercicio 2010/2011 y el ejercicio 2011/2012 se debió principalmente a la disminución de las ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión. En concreto, entre el ejercicio 2010/2011 y el ejercicio 2011/2012 disminuyeron tanto las ventas de la industria de la Unión como las importaciones procedentes de terceros países. Sin embargo, mientras que el total de importaciones disminuyó un 2 % (véase el considerando 107 del Reglamento provisional), el volumen de ventas de la industria de la Unión disminuyó en un 16 % (considerando 72 del Reglamento provisional). La disminución del volumen de ventas de la industria de la Unión coincidió con una disminución del volumen de producción de la industria de la Unión, como se muestra en el cuadro que figura en el considerando 68 del Reglamento provisional.
- (55) No obstante, como se muestra en el cuadro que figura en el considerando 104 del Reglamento provisional, las importaciones procedentes de Vietnam entre el ejercicio 2010/2011 y el ejercicio 2011/2012 aumentaron, en contraste con lo alegado por la parte interesada, mientras que las importaciones procedentes de otros terceros países, como Brasil, descendieron casi un 60 % durante el mismo período. Así pues, los resultados no confirman el supuesto de que las importaciones procedentes de Vietnam fueran sustituidas por las procedentes de Indonesia.
- (56) Asimismo, la parte interesada no justificó su alegación de que los usuarios habían acumulado existencias antes del período considerado y que las habían vendido en cantidades cada vez mayores cuando aumentaron las importaciones procedentes de Indonesia. Estas alegaciones tampoco pudieron confirmarse durante la investigación. Por tanto, tuvieron que desestimarse las alegaciones de la parte interesada a este respecto.
- (57) Al no haberse recibido ninguna otra observación sobre el consumo de la Unión, se confirman las conclusiones expresadas en los considerandos 52 a 55 del Reglamento provisional.

### **3. Importaciones procedentes del país afectado**

- (58) En ausencia de observaciones por lo que se refiere a las importaciones del país afectado, se confirman las conclusiones de los considerandos 56 a 66 del Reglamento provisional.

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

- (59) Una parte interesada alegó que, pese a que el volumen de producción y la utilización de la capacidad disminuyeron durante el período considerado, ello fue solo consecuencia de un aumento sustancial anterior a ese período. Así, esa parte alegó que la disminución en el período considerado no debe considerarse una evolución negativa ni mostraba indicios de perjuicio. Sin embargo, en principio solo se toman en consideración las tendencias observadas durante el período considerado al evaluar la evolución de los indicadores de perjuicio. En el presente caso no existían razones válidas para apartarse de esta práctica y evaluar la evolución de los indicadores de perjuicio durante un período prolongado. Por tanto, se rechaza este argumento.
- (60) La misma parte interesada alegó que la posible inclusión de subproductos pudo haber inflado los costes de producción de la industria de la Unión, lo que podría haber influido también sobre su rentabilidad. Esta alegación carecía de fundamento. El coste de producción de la industria de la Unión, incluidos los subproductos, ha sido verificado, y la exhaustividad y exactitud de los costes se ha probado satisfactoriamente. Por consiguiente, hubo que rechazar esta alegación.
- (61) A falta de otras observaciones referentes a la evolución de los indicadores de perjuicio, se confirman las conclusiones de los considerandos 67 a 93 del Reglamento provisional.

### **5. Conclusión sobre el perjuicio**

- (62) Una parte interesada alegó que no todos los indicadores de perjuicio mostraron una tendencia negativa, y que la existencia de tal tendencia en solo algunos indicadores no basta para concluir que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante.
- (63) Con arreglo al artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, no todos los indicadores de perjuicio deben tener una tendencia negativa para llegar a una conclusión sobre la existencia de un perjuicio. Además, la alegación era incorrecta, ya que la investigación ha mostrado que casi todos los indicadores de perjuicio mostraron una tendencia negativa durante el período considerado. Por tanto, se rechazaron las alegaciones.



- (64) Habida cuenta de lo dicho y a falta de nuevas observaciones, se confirman las conclusiones establecidas en los considerandos 94 a 96 del Reglamento provisional en el sentido de que la industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

## E. CAUSALIDAD

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

- (65) Una parte alegó que, habida cuenta de las conclusiones establecidas en el considerando 66 del Reglamento provisional, es decir, que la media ponderada del margen de subcotización de las importaciones indonesias era de entre el 0 % y el 5 % durante el período de investigación, esas importaciones no podían haber causado el perjuicio sufrido por la industria de la Unión, ya que no habrían podido ejercer una presión sobre los precios en el mercado de la Unión.
- (66) Esta alegación no se vio apoyada por los hechos de la investigación. Como se indica en los considerandos 99 y 100 del Reglamento provisional, las importaciones objeto de dumping procedentes de Indonesia aumentaron sustancialmente durante el período considerado, tanto en términos absolutos como en términos de cuota de mercado. Este aumento coincidió con una disminución del volumen de ventas y de la cuota de mercado de la industria de la Unión. Las importaciones en tales cantidades sustanciales forzaron a la industria de la Unión a reducir sus precios de venta para alinearlos con los niveles de precios de las importaciones indonesias. Como consecuencia de ello, los márgenes de subcotización observados fueron realmente bajos. Sin embargo, al mismo tiempo la industria de la Unión no estaba en condiciones de alinear sus precios con el incremento de los costes, lo cual dio lugar a una disminución significativa de la rentabilidad durante el período considerado. Ello se confirma por la magnitud de los márgenes de perjuicio observados, que oscilan entre el 24,9 % y el 47,0 %, como se indica más adelante en el considerando 125. Así pues, este argumento debe rechazarse.
- (67) A falta de otras observaciones referentes a los efectos de las importaciones objeto de dumping, se confirman las conclusiones de los considerandos 98 a 101 del Reglamento provisional.

### 2. Efecto de otros factores

#### 2.1. Efecto de las importaciones procedentes de China

- (68) Dos partes interesadas alegaron que, contrariamente a las conclusiones expuestas en el considerando 103 del Reglamento provisional, las importaciones chinas tuvieron un efecto negativo en los precios de venta de la industria de la Unión y, por tanto, contribuyeron al perjuicio importante.
- (69) En términos absolutos, el volumen de las importaciones chinas se mantuvo en niveles bajos durante el período considerado, como menciona el considerando 102 del Reglamento provisional. Además, si se tienen en cuenta los derechos antidumping, los precios de importación se situaron en niveles superiores a los precios de venta de la industria de la Unión, y también superiores a los precios de importación de Indonesia. Vistos los volúmenes de importación y los precios de las importaciones procedentes de China, se rechazó la alegación de que las importaciones procedentes de China contribuyeron al perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.
- (70) Se confirman las conclusiones recogidas en los considerandos 102 y 103 del Reglamento provisional.

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

- (71) A falta de otras observaciones referentes al efecto de las importaciones de otros terceros países, se confirman las conclusiones de los considerandos 104 a 108 del Reglamento provisional.

#### 2.3. Evolución del consumo de la Unión

- (72) Tras la comunicación provisional, una parte interesada alegó que la disminución de las ventas de la industria de la Unión coincidió con el descenso del consumo de la Unión, que fue, por tanto, la causa principal del perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.
- (73) Según lo establecido en el considerando 109 del Reglamento provisional, el descenso del consumo fue de tan sólo un 2 %, mientras que el descenso de las ventas de la industria de la Unión fue del 17 % durante el período considerado. Por tanto, la disminución del consumo no puede explicar un descenso del volumen de ventas muy superior. Además, las importaciones procedentes de Indonesia aumentaron a pesar de la disminución del consumo. Por consiguiente, hubo que rechazar esta alegación.

- (74) A falta de otras observaciones al respecto, se confirmaron las conclusiones del considerando 109 del Reglamento provisional.

2.4. *Exportaciones de la industria de la Unión*

- (75) A falta de observaciones referentes al efecto de las exportaciones de la industria de la Unión, se confirmaron las conclusiones de los considerandos 110 a 112.

2.5. *Supuestas ineficiencias de la industria de la Unión*

- (76) Tras la comunicación provisional, dos partes reiteraron que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión se debió a las presuntas ineficiencias inherentes al proceso de producción de la industria de la Unión, incluido el uso ineficiente de los recursos por la industria de la Unión.
- (77) Esas partes no precisaron la naturaleza de las presuntas ineficiencias. Según lo establecido en el considerando 113 del Reglamento provisional, la investigación no sacó a la luz ninguna ineficiencia potencial de la industria de la Unión y se rechazaron las alegaciones a este respecto.
- (78) Tras la comunicación de la información, una parte interesada reiteró sus alegaciones relativas a las ineficiencias de la industria de la Unión. A este respecto, la parte interesada alegó que no se habían investigado los cierres para mantenimiento, la integración de su antigua empresa filial, el aumento de los costes laborales ni las importantes inversiones futuras y su efecto en la situación de la industria de la Unión.
- (79) Al contrario de lo alegado, los factores mencionados fueron analizados por la Comisión, tal como se refleja en los considerandos 94 a 96 (cierres para mantenimiento), 89 y 90 (integración de la antigua empresa filial), 91 (costes laborales) y 82 y 83 (inversiones), pero no señalaron ninguna posible falta de eficiencia de la industria de la Unión. Por consiguiente, se desestimó esta alegación.

- (80) A falta de otras observaciones al respecto, se confirmaron las conclusiones del considerando 113 del Reglamento provisional.

2.6. *Crisis financiera*

- (81) A falta de observaciones referentes al efecto de la crisis financiera, se confirmaron las conclusiones del considerando 114 del Reglamento provisional.

2.7. *Inversiones y requisitos de seguridad normativos de la UE*

- (82) Tras la comunicación provisional, una parte interesada alegó que el elevado nivel de las inversiones realizadas por la industria de la Unión había causado el perjuicio. Esta parte alegó que era irrelevante saber si las inversiones eran necesarias, ya que solo debía analizarse su efecto en la situación de la industria de la Unión y, en particular, en la rentabilidad de la industria de la Unión.
- (83) Esta parte no explicó en qué medida las inversiones realizadas por la industria de la Unión podría haber tenido un impacto en su rentabilidad. Como se describe en el considerando 116 del Reglamento provisional, las inversiones efectuadas por la industria de la Unión se basaban en decisiones empresariales razonables y no podían considerarse excesivas. Asimismo, los costes de inversión se amortizaron a lo largo del tiempo, por lo que no tuvieron ninguna repercusión significativa en la rentabilidad de la industria de la Unión. Por tanto, tuvieron que desestimarse las alegaciones de la parte interesada a este respecto.
- (84) Tras la comunicación de información, esta parte interesada reiteró la alegación de que el perjuicio fue causado por los requisitos de seguridad normativos y el elevado nivel de inversiones realizadas por la industria de la Unión para hacer frente a tales requisitos. Asimismo, recordó que es irrelevante que dichas decisiones sean decisiones comerciales razonables, y que el análisis solo debía haber tenido en cuenta su efecto en la rentabilidad. A este respecto adujo, por último, que no era pertinente saber si los gastos de inversión se habían amortizado.
- (85) En contra de lo alegado, la evaluación tomó en consideración el efecto de las inversiones sobre la rentabilidad de la industria de la Unión. La amortización de los costes de inversión es un factor de coste pertinente al establecer la rentabilidad y, por tanto, debía ser tomada en consideración. Por tanto, se rechazó este argumento.

- (86) Al no haberse recibido ninguna otra observación sobre los efectos de las inversiones y de los requisitos de seguridad normativos de la UE, se confirmaron las conclusiones expresadas en los considerandos 115 y 116 del Reglamento provisional.

#### 2.8. Costes de materias primas y otros costes

##### 2.8.1. Coste de producción

- (87) Una parte interesada alegó que la rentabilidad disminuyó debido al aumento paralelo de los costes de producción en general. Por tanto, más que por las importaciones procedentes de Indonesia, el perjuicio fue causado por el aumento de los costes de producción.
- (88) Según lo establecido en el considerando 100 del Reglamento provisional, el incremento de los costes de producción no pudo reflejarse en el precio de venta debido a la presión ejercida sobre los precios por las importaciones de GMS de Indonesia. Así pues, la disminución de la rentabilidad se debió principalmente al aumento de las importaciones objeto de dumping, por lo que este argumento debe rechazarse.

##### 2.8.2. Integración de una antigua empresa filial

- (89) La misma parte interesada alegó que no se analizaron suficientemente los efectos de la integración de una antigua empresa filial en la rentabilidad de la industria de la Unión. Esa parte alegó que esta integración afectó negativamente a la rentabilidad y, por tanto, causó el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (90) La Comisión investigó más a fondo los efectos de la integración de una antigua empresa filial en los indicadores pertinentes de perjuicio, como el coste de la producción, el empleo, la inversión y la rentabilidad. Cabe señalar que la empresa filial en cuestión solo participó en la venta del producto afectado. Se observó que la industria de la Unión fue rentable durante el ejercicio en el que se produjo la integración (2011/2012). En el ejercicio siguiente (2012/2013), la rentabilidad fue negativa. Esto coincidió, sin embargo, con un aumento del volumen de las importaciones de Indonesia, que de hecho se duplicaron durante ese mismo año. Sobre esta base, el análisis no pudo confirmar que la integración de la antigua empresa filial tuviera un considerable impacto negativo en la rentabilidad, por lo que deben desestimarse las alegaciones al respecto.

##### 2.8.3. Costes laborales

- (91) Varias partes alegaron que el aumento de los costes laborales habían causado el perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Aunque el aumento del coste global también se debió al aumento de los costes laborales durante el período considerado, la investigación puso de manifiesto que el impacto del aumento de estos últimos en el coste total de producción no era significativo (no se puede dar la cifra exacta por razones de confidencialidad). Sobre esta base, el aumento de los costes laborales no podía considerarse causa del perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión y las alegaciones a este respecto deben desestimarse.
- (92) Tras la comunicación de la información, una parte interesada alegó que los costes laborales no deben apreciarse de forma aislada, sino que debería haberse tenido en cuenta el impacto del aumento del coste de los diversos elementos considerados en su conjunto.
- (93) Como se menciona en los considerandos 87 y 88, la Comisión evaluó el aumento de los costes de producción en su conjunto, por lo que la alegación a este respecto fue rechazada.

##### 2.8.4. Cierres para mantenimiento

- (94) Tras la comunicación provisional, una parte interesada alegó que el descenso en la producción y las ventas se debía a los cierres para mantenimiento de la industria de la Unión, que, a su vez, provocaron el descenso del volumen de ventas. Así pues, el descenso en la producción y el volumen de ventas de la industria de la Unión no debía haberse atribuido a las importaciones procedentes de Indonesia.
- (95) La investigación mostró que el descenso de la producción entre el ejercicio 2012/2013 y el período de investigación coincidió con un cierre prolongado para mantenimiento de la producción, que, sin embargo, se efectuó únicamente para intentar reducir las elevadas existencias habidas por la reducción de ventas en los años anteriores durante el período considerado.
- (96) Por tanto, la disminución de la producción y de las ventas fue consecuencia del incremento de las importaciones objeto de dumping de GMS de Indonesia, y debe rechazarse este argumento.

- (97) Tras la comunicación de la información, otra parte interesada reiteró la alegación de que el perjuicio se debía a los cierres para mantenimiento, y que era irrelevante que estos cierres fuesen necesarios o no. Esa parte argumentó que solo debería haberse tenido en cuenta el impacto de esos cierres en la rentabilidad de la industria de la Unión.
- (98) Como se menciona en los considerandos 95 y 96, los cierres para mantenimiento eran consecuencia de una disminución de las ventas, que, por sí misma, era consecuencia del aumento de las importaciones objeto de dumping procedentes de Indonesia. Por consiguiente, las importaciones procedentes de Indonesia han causado en realidad los cierres para mantenimiento, que no pueden, pues, apreciarse aisladamente, ni puede considerarse que hubieran roto el nexo causal entre esas importaciones y el perjuicio sufrido. El argumento de esta parte interesada fue, por tanto, rechazada.

#### 2.8.5. Depreciación de la rupia indonesia

- (99) Tras la comunicación provisional, una parte interesada alegó que la depreciación de la rupia indonesia entre enero de 2012 y enero de 2014 dio una ventaja comparativa a los productores exportadores independiente de sus decisiones en materia de tarificación. Esa parte alegó que el efecto de ese factor debe investigarse.
- (100) En este contexto, se recuerda que el efecto probable de las importaciones objeto de dumping en los precios de la industria de la Unión se examina esencialmente estableciendo la subcotización de los precios, la bajada de los precios y la contención de los precios. Para ello, se comparan los precios de las exportaciones objeto de dumping y los precios de venta de la industria de la Unión; en algunos casos, puede ser necesario convertir a otra moneda los precios de exportación utilizados para calcular el perjuicio, a fin de tener una base comparable. Por consiguiente, el uso de tipos de cambio en este contexto solo garantiza que la diferencia de precios se establece sobre una base comparable. A partir de ahí, resulta obvio que el tipo de cambio en el presente caso no puede considerarse un factor que causa el perjuicio a la industria de la Unión, porque es inseparable de las propias importaciones. Por tanto, debe rechazarse este argumento.

#### 2.8.6. Conclusiones

- (101) A falta de más observaciones referentes al efecto de los costes de las materias primas y otros costes, se confirmaron las conclusiones de los considerandos 117 a 120 del Reglamento provisional.

### 3. Conclusión sobre la causalidad

- (102) No habiéndose presentado otras observaciones relativas a la causalidad, se confirmó lo expuesto en los considerandos 121 a 125 del Reglamento provisional.

## F. INTERÉS DE LA UNIÓN

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

- (103) A falta de observaciones sobre el interés de la industria de la Unión, se confirma lo expuesto en los considerandos 127 a 129 del Reglamento provisional.

### 2. Interés de los importadores y comerciantes

- (104) A falta de observaciones sobre el interés de los importadores no vinculados y de los comerciantes, se confirmó lo expuesto en los considerandos 130 a 132 del Reglamento provisional.

### 3. Interés de los usuarios

- (105) Tras la comunicación provisional, un usuario reiteró su alegación, descrita en el considerando 140 del Reglamento provisional, según la cual se prevé que aumente considerablemente el consumo de GMS de la Unión, debido, en particular, a una prohibición en la UE de fosfatos y otros compuestos de fósforo que supuestamente se sustituyen por GMS en el sector no alimentario. Este usuario también alegó que la capacidad de la industria de la Unión sería insuficiente para responder al aumento de la demanda en el mercado de la Unión. Esta parte alegó también que un aumento del consumo redundaría en beneficio de la industria de la Unión, que podría incrementar su volumen de ventas. El mismo usuario reiteró su alegación de que no habría bastantes fuentes alternativas de suministro, en particular porque los productores de otros terceros países también formaban parte del mismo grupo de empresas que la industria de la Unión y no abastecen, pues, al mercado de la Unión.

- (106) Como se indica en el considerando 141 del Reglamento provisional, es difícil predecir el impacto en la industria de la Unión del nuevo marco regulador de la Unión en lo que respecta a la prohibición de fosfatos y compuestos de fósforo. En concreto, la parte en cuestión no proporcionó ninguna información o prueba que indique si esto impulsará la demanda de GMS de la Unión, ni en qué medida.
- (107) La investigación ha mostrado que la industria de la Unión tenía la capacidad excedentaria disponible y era capaz de aumentar su volumen de producción y atender a un aumento de la demanda en el mercado de la Unión, al menos en parte. La capacidad total de la Unión supera el consumo total de la Unión durante el período de investigación.
- (108) Por lo que se refiere a las fuentes alternativas de suministro, como ya se mencionó en el considerando 147 del Reglamento provisional, la investigación puso de manifiesto que se producía GMS en varios terceros países. Al principio del período considerado, es decir, en el ejercicio 2010/2011, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de otros terceros países (como Brasil, Vietnam y Corea) era sustancial, y solo disminuyó cuando aumentaron las importaciones a bajo precio procedentes de Indonesia. La investigación también puso de manifiesto que varios terceros países proveedores no pertenecían al mismo grupo que la industria de la Unión. Las importaciones procedentes de otros terceros países podrían reanudarse si se restablece la igualdad de condiciones en el mercado de la Unión.
- (109) Por tanto, tuvieron que desestimarse las alegaciones a este respecto.
- (110) Tras la comunicación final, la misma parte interesada reiteró su alegación de que la demanda potencial de GMS debería aumentar significativamente en la Unión debido a la futura prohibición de los fosfatos, y que la industria de la Unión no sería capaz de hacer frente a este aumento de la demanda. Sin embargo, la parte en cuestión no aportó ninguna nueva información o prueba concreta y, por tanto, se rechazó esta alegación.
- (111) La misma parte interesada adujo también tras la comunicación final que la Comisión no había tenido en cuenta el porcentaje que representaba el GMS en el coste total de los detergentes. Sin embargo, la parte en cuestión no presentó ningún elemento nuevo que pudiera contradecir las conclusiones expresadas en los considerandos 138 y 139 del Reglamento provisional, según los cuales será limitada la posible repercusión de las medidas sobre la empresa que fabrica detergente. Por tanto, se rechazó el argumento.
- (112) La misma parte interesada sostuvo por último que no se habían tenido en cuenta los costes adicionales para los usuarios de la industria no alimentaria y los productos no alimentarios. Sin embargo, no aportó ninguna nueva información o prueba, por lo que se rechazó esta alegación.
- (113) Otro usuario alegó que el impacto de las medidas contra Indonesia y China sobre los usuarios debían evaluarse de forma colectiva.
- (114) El impacto de las medidas en los usuarios se analizó, en particular en el marco de la disponibilidad de fuentes de suministro alternativas, en el considerando 147 del Reglamento provisional. Como se ha mencionado en el considerando 108, este análisis puso de manifiesto que había varios terceros países que podían exportar GMS a la Unión. Esos terceros países habían estado presentes en el mercado de la Unión antes de que las importaciones indonesias objeto de dumping llegasen en cantidades cada vez mayores.
- (115) Se alegó que los usuarios no pueden repercutir el coste adicional de un derecho antidumping al consumidor final, dado el alto grado de competitividad en el mercado de productos alimenticios acabados de la Unión.
- (116) Como se indica en los considerandos 135 a 137 del Reglamento provisional respecto al sector de alimentos y bebidas, el GMS solo representaba alrededor del 5 % de los costes totales de los productos que incorporan el GMS en las empresas que cooperaron. Se constató que esas empresas eran rentables. La parte interesada no facilitó ninguna información que pudiera contradecir estos resultados. Por tanto, se confirmaron las conclusiones establecidas en el considerando 136 del Reglamento provisional, de que las medidas solo tendrían un impacto limitado en estas empresas, por lo que la alegación al respecto debe desestimarse.

#### 4. Interés de los proveedores de materias primas

- (117) Tras la comunicación provisional, dos proveedores cuestionaron la conclusión descrita en el considerando 143 del Reglamento provisional, alegando que la desaparición de la industria de la Unión tendría un impacto significativo en su actividad. Estos proveedores alegaron que el efecto de una posible interrupción de la producción de GMS en la industria de la Unión tendría un efecto perjudicial sobre su volumen de negocios global, ya que las refinerías de azúcar no pueden evitar producir un determinado volumen de jarabes y melazas, cuyo principal comprador es la industria de la Unión. Si estas formas de azúcar siguen sin venderse, ello afectaría a la eficiencia global de la refinería en cuestión.

(118) Sin embargo, estas alegaciones no estaban fundamentadas, por lo que no pudieron tomarse en consideración.

#### 5. Otros argumentos

(119) Tras la comunicación provisional, una parte interesada reiteró sus observaciones sobre la supuesta posición dominante de la industria de la Unión, alegando que, al imponer medidas sobre el GMS, la industria de la Unión tendría una ventaja comparativa en el mercado de la Unión. Sin embargo, no se aportaron nuevas pruebas en apoyo de estas alegaciones. Así pues, se confirmaron las conclusiones del considerando 145 del Reglamento provisional, y la alegación en este sentido debe desestimarse.

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

(120) No habiéndose presentado otras observaciones relativas al interés de la Unión, se confirmó lo expuesto en los considerandos 126 a 148 del Reglamento provisional.

### G. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

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

(121) Tras la comunicación provisional, una parte interesada cuestionó el beneficio esperado utilizado para determinar el nivel de eliminación del perjuicio según lo expuesto en el considerando 151 del Reglamento provisional. Esa parte alegó que un margen de beneficio antes de impuestos del 3 % al 5 % sería un nivel de beneficio razonable y basado en el mercado visto el margen de beneficio neto antes de impuestos de dos productores de GMS de dos países asiáticos en 2013.

(122) El margen de beneficio utilizado para determinar el nivel de eliminación del perjuicio se correspondía con el margen de beneficio que la industria de la Unión podría esperar obtener razonablemente en condiciones normales de competencia. Como se menciona en el considerando 151 del Reglamento provisional, las importaciones objeto de dumping procedentes de Indonesia no comenzaron a surtir efecto hasta el tercer año del período considerado. Por tanto, se consideró razonable para determinar el margen de beneficio por referencia a los dos primeros años del período considerado.

(123) No habiéndose presentado otras observaciones relativas al nivel de eliminación del perjuicio, se confirmó lo expuesto en los considerandos 150 a 152 del Reglamento provisional.

#### 2. Medidas definitivas

(124) A la vista de las conclusiones alcanzadas a propósito del dumping, del perjuicio, de la causalidad y del interés de la Unión, y de conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, deben aplicarse medidas antidumping definitivas a las importaciones del producto afectado de un nivel correspondiente a los márgenes de dumping, conforme a la norma del derecho inferior. En el presente caso se revisó el tipo de derecho individual de un productor exportador a raíz de la comunicación provisional, dado que algunas operaciones se excluyeron de la determinación de su precio de exportación.

(125) Sobre la base de lo anterior, el tipo al que deben imponerse dichos derechos se establece del siguiente modo:

País	Empresa	Margen de dumping (%)	Margen de perjuicio (%)	Derecho antidumping definitivo (%)
Indonesia	PT. Cheil Jedang Indonesia	7,2	[24,9-40,2]	7,2
Indonesia	PT. Miwon Indonesia	13,3	[27,9-43,6]	13,3
Indonesia	Todas las demás empresas	28,4	[31,4-47,0]	28,4

(126) Los tipos de derecho antidumping especificados para cada empresa mencionada en el presente Reglamento se establecieron sobre la base de las conclusiones de la actual investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Esos tipos de derecho se aplican exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario del país afectado y fabricado por las entidades jurídicas designadas. Los productos afectados importados producidos por cualquier otra empresa no mencionada específicamente con su nombre y dirección en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las empresas mencionadas específicamente, estarán sujetos al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas». No deben ser objeto de ninguno de los tipos individuales del derecho antidumping.

- (127) Una empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos individuales de derecho antidumping si cambia posteriormente el nombre de su entidad. La solicitud debe enviarse a la Comisión <sup>(1)</sup>. La solicitud deberá incluir toda la información pertinente necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica. En caso de que el cambio de nombre de la empresa no afecte a su derecho a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica, se publicará un anuncio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* que informará del cambio de nombre.
- (128) Con objeto de reducir al mínimo el riesgo de elusión debido a la gran diferencia en los tipos de derechos, deben adoptarse medidas especiales para garantizar la aplicación de los derechos antidumping individuales. Las empresas a las que se impongan derechos antidumping individuales deberán presentar una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros. La factura deberá ajustarse a los requisitos establecidos en el anexo. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura se someterán al derecho antidumping aplicable a «todas las demás empresas».
- (129) Para garantizar un cumplimiento adecuado de los derechos antidumping, el derecho antidumping para todas las demás empresas no se aplicará únicamente a los productores exportadores que no cooperaron en la presente investigación, sino también a los productores que no hicieron exportaciones a la Unión durante el periodo de investigación.

### 3. Percepción definitiva de los derechos provisionales

- (130) Teniendo en cuenta los márgenes de dumping constatados y el nivel del perjuicio causado a la industria de la Unión, deben percibirse definitivamente los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido mediante el Reglamento provisional.
- (131) El Comité creado en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento de base, no ha emitido ningún dictamen.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

#### Artículo 1

- Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de glutamato monosódico clasificado actualmente en el código NC ex 2922 42 00 (código TARIC 2922 42 00 10) originario de Indonesia.
- Los tipos del derecho antidumping definitivos aplicables al precio neto franco en frontera de la Unión, no despachado de aduana, del producto descrito en el apartado 1 y fabricado por las empresas enumeradas a continuación serán los siguientes:

Empresa	Derecho antidumping definitivo (%)	Código TARIC adicional
PT. Cheil Jedang Indonesia	7,2	B961
PT. Miwon Indonesia	13,3	B962
Todas las demás empresas	28,4	B999

- La aplicación de los tipos de derecho antidumping individuales especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida que cumpla los requisitos establecidos en el anexo. Si no se presenta dicha factura, se aplicará el tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».
- Salvo que se disponga otra cosa, serán aplicables las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

#### Artículo 2

Se percibirán de manera definitiva los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido con arreglo al Reglamento de Ejecución (UE) n° 904/2014.

<sup>(1)</sup> Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, Rue de la Loi/Wetsstraat 170, 1040 Bruselas, Bélgica.

*Artículo 3*

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

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

Hecho en Bruselas, el 21 de enero de 2015.

*Por la Comisión*  
*El Presidente*  
Jean-Claude JUNCKER

---

*ANEXO*

En la factura comercial válida a la que hace referencia el artículo 1, apartado 3, debe figurar una declaración firmada por un responsable de la entidad que expide dicha factura, en el siguiente formato:

- Nombre y cargo del responsable de la entidad que expide la factura comercial.
- La siguiente declaración:

«El abajo firmante certifica que el (volumen) de glutamato monosódico vendido para su exportación a la Unión Europea consignado en esta factura fue fabricado por (nombre y dirección de la empresa) (código TARIC adicional) en Indonesia. Declara que la información facilitada en la presente factura es completa y correcta.».

Fecha y firma

---