

REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2021/1100 DE LA COMISIÓN**de 5 de julio de 2021****por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Turquía**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea ⁽¹⁾ («Reglamento de base»), y en particular su artículo 9, apartado 4,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO**1.1. Inicio**

- (1) El 14 de mayo de 2020, la Comisión Europea («Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados («HRFS» o «producto investigado»), originarios de Turquía («país afectado»), sobre la base del artículo 5 del Reglamento de base ⁽²⁾.
- (2) El 12 de junio de 2020, la Comisión inició una investigación antisubvenciones relativa a las importaciones del mismo producto originario de Turquía ⁽³⁾.

1.2. Registro

- (3) A raíz de una solicitud del denunciante basada en las pruebas necesarias, la Comisión sometió a registro las importaciones del producto afectado mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2020/1686 de la Comisión ⁽⁴⁾ («Reglamento de registro») en virtud del artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base.

1.3. Medidas provisionales

- (4) De conformidad con el artículo 19 bis del Reglamento de base, el 17 de diciembre de 2020 la Comisión ofreció a las partes un resumen de los derechos provisionales propuestos y datos sobre el cálculo de los márgenes de dumping y los márgenes adecuados para eliminar el perjuicio ocasionado a la industria de la Unión. Como se explica en los considerandos 215 y 216 del Reglamento provisional, las observaciones facilitadas por las partes no derivaron en la modificación de los márgenes, ya que no se consideraron erratas.
- (5) El 7 de enero de 2021, la Comisión estableció un derecho antidumping provisional mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2021/9 de la Comisión («Reglamento provisional») ⁽⁵⁾.

1.4. Procedimiento posterior

- (6) Tras la divulgación de los hechos y las consideraciones principales que sirvieron de base para la imposición de un derecho antidumping provisional («divulgación provisional»), los denunciantes, un Consorcio que representa los intereses de algunos usuarios, un usuario que importaba productos largos de acero, los productores exportadores incluidos en la muestra, un importador vinculado a uno de los productores exportadores incluidos en la muestra, la Asociación Turca de Exportadores de Acero («ÇİB») y el Gobierno de Turquía facilitaron sus observaciones por escrito respecto a las conclusiones provisionales. Dos productores exportadores solicitaron y recibieron información adicional sobre el cálculo de sus márgenes de perjuicio.

⁽¹⁾ DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

⁽²⁾ DO C 166 de 14.5.2020, p. 9.

⁽³⁾ DO C 197 de 12.6.2020, p. 4.

⁽⁴⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2020/1686 de la Comisión, de 12 de noviembre de 2020, por el que se someten a registro las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Turquía (DO L 379 de 13.11.2020, p. 47).

⁽⁵⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2021/9 de la Comisión, de 6 de enero de 2021, por el que se impone un derecho antidumping provisional relativo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Turquía (DO L 3 de 7.1.2021, p. 4).

- (7) Se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron. Se celebraron audiencias con los tres productores exportadores incluidos en la muestra y con el Gobierno de Turquía.
- (8) La Comisión siguió solicitando y verificando toda la información que consideró necesaria para formular sus conclusiones definitivas. Para ello, la Comisión tuvo en cuenta las observaciones presentadas por las partes interesadas y revisó sus conclusiones provisionales cuando fue procedente.
- (9) La Comisión informó a todas las partes interesadas de los hechos y las consideraciones principales en función de los cuales tenía la intención de imponer un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados originarios de Turquía («divulgación final»). Se concedió un plazo a todas las partes para formular observaciones en relación con la divulgación final.
- (10) También se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron. Se celebraron audiencias con los tres productores exportadores incluidos en la muestra. Además, un productor exportador incluido en la muestra solicitó la intervención del consejero auditor con respecto a la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base.
- (11) Después de la divulgación final, la Comisión detectó una errata en el cálculo del margen de dumping definitivo de uno de los productores exportadores. Por consiguiente, se envió una divulgación final adicional al productor exportador en cuestión, que formuló más observaciones acerca de la divulgación adicional recibida.
- (12) Se consideraron las observaciones presentadas por las partes interesadas, y se han tenido en cuenta, en su caso, en el presente Reglamento.

1.5. Muestreo

- (13) En ausencia de otras observaciones sobre el muestreo, se confirmó lo expuesto en los considerandos 7 a 18 del Reglamento provisional.

1.6. Examen individual

- (14) En ausencia de otras observaciones sobre el examen individual, se confirmó lo expuesto en el considerando 19 del Reglamento provisional.

1.7. Período de investigación y período considerado

- (15) En ausencia de observaciones sobre el período de investigación y el período considerado, se confirmó lo expuesto en el considerando 27 del Reglamento provisional.

1.8. Modificación del alcance geográfico y alegaciones relativas al procedimiento

- (16) Desde el 1 de enero de 2021, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte («Reino Unido») ya no forma parte de la Unión Europea (UE). Por lo tanto, el presente Reglamento se basa en datos para la Unión Europea, sin tener en cuenta al Reino Unido («Europa de los Veintisiete»). Por ese motivo, la Comisión solicitó al denunciante y a los productores de la Unión incluidos en la muestra que presentaran determinadas partes de sus respuestas originales al cuestionario con datos relativos únicamente a la Europa de los Veintisiete. El denunciante y los productores de la Unión incluidos en la muestra facilitaron los datos solicitados. Puesto que la diferencia entre los indicadores macroeconómicos publicados en el Reglamento provisional y los datos macroeconómicos para la Europa de los Veintisiete se debe a que se dejó al margen a un único productor del Reino Unido, en algunos de los cuadros que figuran en el presente Reglamento se facilitan intervalos de valores para no divulgar información confidencial en relación con esa parte interesada.
- (17) Por lo que respecta al dumping, para el cálculo de los márgenes de dumping definitivos solo se tuvieron en cuenta las ventas de exportación de los productores exportadores a la Europa de los Veintisiete.
- (18) Por último, para la evaluación del interés de la Unión, la Comisión también investigó el impacto de la salida del Reino Unido de la Unión en las respuestas al cuestionario enviadas por los usuarios e importadores, a saber, por Marcegaglia Carbon Steel SpA, San Polo Lamiere y los representados por el grupo Network Steel. San Polo Lamiere no reaccionó a la petición de la Comisión. Las demás partes afirmaron que la retirada del Reino Unido no afectaba a la información que ya habían facilitado.

- (19) El 12 de enero de 2021, mediante una nota en el expediente ⁽⁶⁾, la Comisión informó a las empresas y asociaciones del Reino Unido que ya no cumplían los requisitos para ser partes interesadas en los procedimientos de defensa comercial. Solo la International Steel Trade Association, una parte radicada en el Reino Unido que representa los intereses de importadores y usuarios, que estaba registrada como parte interesada, reaccionó a la nota presentando una solicitud justificada para seguir participando en el procedimiento como parte interesada. Habida cuenta de que dicha parte tiene una sede en Alemania que representa a empresas pertinentes de la UE en la Europa de los Veintisiete, la Comisión aceptó su solicitud.
- (20) El Gobierno de Turquía consideró que debido a la retirada del Reino Unido las medidas provisionales impuestas el 7 de enero de 2021 eran injustificadas e ilícitas porque se basaban en datos de la Europa de los Veintiocho. El 29 de enero de 2021, el Gobierno de Turquía pidió a la Comisión que suspendiera las medidas provisionales y llevara a cabo un análisis basado en datos que no incluyeran al Reino Unido. La Comisión consideró que la petición del Gobierno de Turquía carecía de justificación, ya que las medidas provisionales se basaban en las conclusiones previamente comunicadas a las partes interesadas en 2020, momento en el cual la Unión aún estaba constituida por veintiocho Estados miembros.
- (21) Además, el Gobierno de Turquía y dos de los productores exportadores incluidos en la muestra alegaron que ninguna de las medidas provisionales debía permanecer en vigor más de tres meses, de acuerdo con el artículo 11, apartado 2, del Acuerdo entre la Comunidad Europea del Carbón y del Acero y la República de Turquía sobre el comercio de los productos regulados por el tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero («Acuerdo CECA-Turquía») ⁽⁷⁾. Sin embargo, la Comisión opinaba que las disposiciones recogidas en el artículo 11 del Acuerdo CECA-Turquía solo son pertinentes si es la parte perjudicada la que específicamente se acoge a él. En esta investigación la Comisión no se acogió a las disposiciones recogidas en los artículos 10 u 11 del Acuerdo CECA-Turquía y, por lo tanto, no era necesario que la Comisión impusiera medidas provisionales con un período de vigencia inferior a los seis meses, como prevé el Reglamento de base.

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Alegaciones relativas a la definición del producto

- (22) En la fase provisional, un fabricante de carretillas elevadoras y componentes para carretillas elevadoras y máquinas de construcción solicitó que se excluyeran las barras largas de acero laminadas en caliente de la definición del producto investigado. En el Reglamento provisional, la Comisión determinó provisionalmente que las barras largas de acero laminadas en caliente no entran dentro del alcance de la presente investigación, dado que una barra laminada en caliente de 6-12 m de longitud es un producto largo, no un producto de acero plano.
- (23) Después de la divulgación provisional, dicha parte reiteró su solicitud. Indicó que los productos en cuestión seguían formando parte de la definición del producto y, por lo tanto, estaban sujetos a las medidas. Por tanto, solicitó la exclusión de los «productos cuya longitud supere los 6 000 mm», con vistas a dejar al margen dichos productos, es decir, determinadas barras largas laminadas en caliente clasificadas en el código NC 7226 91 91, uno de los códigos NC sujetos a las medidas. La Comisión constató que la exclusión propuesta por la parte mencionada no era aplicable, puesto que abarcaría determinados HRFS a los que sí deben aplicarse las medidas. En ese sentido, el denunciante señaló que los HRFS enrollados e incluso algunos HRFS cortados a medida pueden alcanzar una longitud de 10 000 mm y que, por lo tanto, esta no era una característica exclusiva de los productos que abarcaba la petición de exclusión. Sin embargo, el denunciante se mostró de acuerdo en que las barras largas de acero laminadas en caliente en cuestión no entraban dentro del ámbito de la investigación.
- (24) La Comisión constató que los productos especificados en la petición del fabricante de carretillas elevadoras tenían unas características básicas diferentes a las de los HRFS, no debido a su longitud, sino más bien a su espesor y su anchura, por lo que constituían productos diferentes que tenían también usos distintos. Por consiguiente, se concedió la exclusión a los «productos a) cuya anchura es superior o igual a 350 mm y b) cuyo espesor es superior o igual a 50 mm, independientemente de la longitud del producto».
- (25) Después de la divulgación provisional, Erdemir Romania S.R.L. solicitó la exclusión de los productos de acero al silicio llamado «magnético» laminados en caliente que no son de grano orientado clasificados en el código NC 7225 19 10, porque los adquiere únicamente de su empresa matriz Erdemir en Turquía, debido a las supuestas prácticas de los productores de la Unión (a saber, precios elevados y suministro limitado) y a la supuesta ausencia de competencia con los productores de la Unión. Erdemir Romania S.R.L. alegó que, si no se excluían los productos en cuestión, se ejercería un efecto negativo sobre la propia empresa y sobre la economía rumana en general.

⁽⁶⁾ t21.000389.

⁽⁷⁾ DO L 227 de 7.9.1996, p. 3.

- (26) La solicitud de exclusión mencionada anteriormente alude al suministro de insumos de HRFS a un fabricante de acero magnético radicado en Rumanía desde su empresa matriz Erdemir en Turquía. La Comisión constató que estas materias primas no son diferentes, sino que comparten las mismas características que otros tipos de HRFS sujetos a las medidas sobre la base de sus características físicas, técnicas y químicas, sus usos finales y su intercambiabilidad. Por tanto, la Comisión denegó la solicitud de exclusión de los productos de acero al silicio llamado «magnético» laminados en caliente que no son de grano orientado clasificados en el código NC 7225 19 10. Lo que es más, varios productores de la Unión fabrican productos de acero al silicio llamado «magnético» laminados en caliente que no son de grano orientado que compiten directamente con los productos importados. Por lo que respecta al impacto sobre la parte solicitante, la Comisión no veía por qué sería «catastrófico» que se denegara la exclusión como afirmaba dicha parte, dado el nivel de derechos antidumping aplicable a la empresa matriz.

2.2. Conclusión

- (27) En ausencia de otras observaciones sobre la definición del producto, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 28 a 33 del Reglamento provisional, tal y como se corrige en el considerando 24 del presente Reglamento.

3. DUMPING

- (28) Después de las divulgaciones provisional y final, la Comisión recibió observaciones por escrito de los tres productores exportadores incluidos en la muestra y del denunciante acerca de las conclusiones provisionales y definitivas sobre el dumping.

3.1. Aplicación del artículo 18 del Reglamento de base

- (29) La información detallada sobre la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base a la información facilitada por dos productores exportadores vinculados en cuanto a los costes de transporte comunicados respecto a las ventas en el mercado nacional se reflejó en los considerandos 26 y 56 a 59 del Reglamento provisional.
- (30) Después de la divulgación provisional, los dos productores exportadores vinculados se opusieron a la aplicación provisional del artículo 18 del Reglamento de base con respecto a sus costes de transporte en su mercado nacional y alegaron que en el caso que nos ocupa no se cumplían las condiciones para aplicar dicho artículo. También alegaron que, si la Comisión concluía lo contrario, solo podía ajustar los costes de transporte en su mercado nacional de aquellas rutas de suministro para las cuales los datos de las empresas se consideraban incorrectos.
- (31) En sus observaciones enviadas después de la divulgación provisional, el denunciante se opuso a la alegación de los productores exportadores y respaldó la aplicación provisional del artículo 18 del Reglamento de base por parte de la Comisión por lo que respecta a los costes de transporte incurridos por los productores exportadores en cuestión.
- (32) Después de la divulgación provisional, los productores exportadores en cuestión volvieron a presentar sus alegaciones. En primer lugar, alegaron que ya no era necesario determinar los costes incurridos debido al transporte de HRFS entre un productor y otra empresa del grupo, ya que la Comisión decidió calcular los márgenes de dumping para ambos productores exportadores del grupo por separado. En segundo lugar, alegaron que la Comisión debería haber utilizado los datos proporcionados en la respuesta a la carta en virtud del artículo 18 y debería haber adaptado únicamente el coste del transporte para las rutas de suministro que implicaran un puerto o almacén de una empresa vinculada perteneciente al grupo como punto intermedio de ventas o suministro. En ese sentido, la empresa solicitó, asimismo, que interviniera el consejero auditor, y se celebró una audiencia el 6 de mayo de 2021.
- (33) La Comisión analizó la alegación y concluyó que la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base respecto a los costes de transporte en el mercado nacional incurridos por los productores exportadores estaba justificada. En primer lugar, aunque se realizaron cálculos por separado para las dos empresas después de sus observaciones sobre la divulgación provisional, las empresas siguieron siendo partes vinculadas, así que los costes de transporte interno seguían siendo relevantes. En segundo lugar, los documentos presentados por las empresas para respaldar su alegación no aportaron información nueva y no proporcionaron un desglose claro y completo de todas las rutas de suministro a través de las cuales se realizaban las ventas del producto investigado en el mercado nacional que permitiera a la Comisión identificar claramente —y, por tanto, verificar— todas las transacciones en las que un almacén o puerto de una empresa conexas actuaba como punto de venta o distribución intermedio. A partir de la información recogida en el expediente, no es posible descartar con suficiente certeza que no existieran otras rutas de suministro, de las cuales también habría que excluir parte de los costes de transporte interno.

- (34) A raíz de las recomendaciones del consejero auditor, la Comisión volvió a evaluar la proporcionalidad de los ajustes realizados en los costes de transporte en el mercado nacional incurridos por los productores exportadores. La Comisión observó que la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base solo afectaba a un número limitado de transacciones de ventas en el mercado nacional (alrededor del 10 % para un productor exportador y alrededor del 20 % para otro productor exportador perteneciente al grupo) y corrigió únicamente las transacciones de ventas entregadas al cliente. Por tanto, los ajustes para la mayoría de transacciones de ventas en el mercado nacional siguieron siendo los mismos. Lo que es más, aunque la Comisión aplicó los datos disponibles, no rechazó completamente el ajuste de los costes de transporte. Por el contrario, utilizó los datos actuales facilitados por las empresas para calcular los costes de transporte para aquellas rutas en las que no estaba clara la participación de un punto intermediario vinculado. Por consiguiente, la Comisión consideró que, dados los hechos y la necesidad de que los productores exportadores justificaran los ajustes reclamados, el enfoque adoptado respecto al cálculo del ajuste de los costes de transporte para las transacciones de ventas en el mercado nacional era proporcionado y razonable.
- (35) Por lo tanto, se rechazó la alegación y la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 56 a 59 del Reglamento provisional.

3.2. Valor normal

- (36) La información detallada sobre el cálculo del valor normal se expuso en los considerandos 38 a 49 del Reglamento provisional.
- (37) Un productor exportador alegó que, para determinar el coste de producción, la Comisión debía ajustar el coste que había calculado de nuevo para un insumo adquirido con sus registros contables.
- (38) La Comisión evaluó la alegación y opinó que estaba justificada. La metodología que aplicó la Comisión en la fase provisional para redistribuir el coste del insumo adquirido con el fin de reflejar la diferencia del coste resultante de las distintas características técnicas tuvo como resultado un coste total superior de ese insumo que no concordaba con los registros contables del productor exportador. Por tanto, se aceptó la alegación y en el cálculo definitivo la Comisión revisó el coste del insumo adquirido en consecuencia.
- (39) Un productor exportador alegó que, al determinar el coste de producción, la Comisión debería haber aceptado la compensación del precio de la electricidad que había comunicado. Alegó que, en sus conclusiones provisionales, la Comisión no comprendió bien la función de la empresa en el mercado turco y el funcionamiento general del sistema YEKDEM, un mecanismo que promueve la energía renovable en Turquía. El productor exportador explicó que la electricidad generada mediante fuentes renovables es vendida por el operador de mercado (EPIAS) a los participantes del mercado a un precio determinado. Sin embargo, si el precio de mercado al que EPIAS había adquirido esta electricidad posteriormente descendía, la diferencia se reembolsaba a los compradores de electricidad. Por ese motivo, la empresa alegó que era necesaria una compensación del precio de la electricidad que reflejara el coste neto de la electricidad, teniendo en cuenta el reembolso.
- (40) La Comisión analizó las nuevas explicaciones proporcionadas y concluyó que la alegación estaba justificada. Por consiguiente, se aceptó la alegación y se introdujo una compensación del precio de la electricidad en el coste de producción en el cálculo definitivo del dumping de la empresa.
- (41) Un productor exportador alegó que, para el cálculo de los costes de producción de HRFS, la Comisión solo debería haber tenido en cuenta el coste de los HRFS vendidos en el mercado nacional, que dicho productor exportador había proporcionado de forma independiente al coste de los HRFS exportados a la Unión, en lugar de establecer un único coste de la producción de HRFS fusionando los dos conjuntos de datos de costes facilitados. La empresa alegó que este enfoque ignoraba el hecho de que un tipo de producto definido en el número de control del producto («NCP») podía comprender distintas gamas de productos según el mercado de destino.
- (42) En sus observaciones remitidas después de la divulgación provisional, el denunciante se opuso a la alegación del productor exportador y afirmó que, si dos o más productos se clasifican en el mismo NCP, deben tener el mismo coste de producción, a pesar de que el productor los considere distintos en su propio sistema de contabilidad de costes. Por lo tanto, deben figurar en el mismo cuadro de coste de producción.

- (43) Después de la divulgación provisional, el productor exportador reiteró la alegación de que en el cálculo del valor normal solo debería haberse tenido en cuenta el coste de producción para las ventas en el mercado nacional, que se comunicó de forma independiente del coste de producción para las ventas a la Unión.
- (44) La Comisión consideró que el productor exportador no demostró que existiera ninguna diferencia objetiva en el coste de producción en función del mercado de destino que justificara un cálculo independiente del coste. Las diferencias de coste alegadas se debían a que la empresa facilitó costes de producción basados en su sistema de códigos interno, en lugar de en los NCP. La Comisión consideró que no existían motivos para diferenciar entre el coste de producción para los productos vendidos en el mercado nacional y los exportados si no existen diferencias objetivas en el proceso de producción. Como el productor exportador no aportó pruebas que demostraran que el proceso de producción para las ventas nacionales y para exportación dentro del mismo NCP fuera diferente, la Comisión concluyó que no podía aceptar dos conjuntos de costes distintos. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (45) Los tres productores exportadores formularon observaciones sobre el cálculo de sus gastos de venta, generales y administrativos en el mercado nacional, en particular por lo que respecta a la exclusión o redistribución provisional de algunos elementos financieros, como los ingresos financieros, las pérdidas y ganancias por cambio de divisas y las pérdidas y los ingresos extraordinarios a los efectos del cálculo de los gastos de venta, generales y administrativos.
- (46) En las observaciones que remitió después de la divulgación provisional, el denunciante se opuso a las alegaciones de los productores exportadores que afirmaban que los importes excluidos no estaban relacionados con la producción ni con las ventas del producto investigado, sino con los resultados de otras actividades llevadas a cabo por las empresas, como los depósitos bancarios o las operaciones de revalorización.
- (47) Después de la divulgación final, los tres productores exportadores reiteraron sus alegaciones con respecto al cálculo de los gastos de venta, generales y administrativos.
- (48) Dos productores exportadores vinculados cuestionaron el hecho de que la Comisión reclasificara algunos gastos de la categoría de costes de los productos vendidos a gastos de venta, generales y administrativos o al coste de producción (como los gastos de capacidad no utilizada, suministros para material inactivo), mientras que no hizo lo mismo con otros gastos clasificados en la categoría de costes de los productos vendidos. Las empresas alegaron, asimismo, que la Comisión debería haber tenido en cuenta las pérdidas o ganancias por el cambio de divisas realizado, así como aquellas derivadas de las diferencias de valoración monetaria. Por último, las empresas alegaron que la reclasificación parcial de los gastos de venta, generales y administrativos relacionados con el transporte a gastos de venta, generales y administrativos generales no debería haberse efectuado para el comerciante vinculado del grupo, ya que este no incurrió en costes de transporte interno. Esta última alegación se repitió después de la divulgación final adicional. En particular, los productores exportadores alegaron que esta reclasificación no afectaba al comerciante vinculado, puesto que constituía la última rama del flujo de transporte.
- (49) Con respecto a la reclasificación de los gastos clasificados como costes de los productos vendidos, la empresa había comunicado ciertos gastos que no pertenecían a la categoría de coste de producción ni de gastos de venta, generales y administrativos. Por tanto, la Comisión constató que estos gastos quedarían excluidos erróneamente del cálculo del valor normal si no se reclasificaban en una de estas dos categorías. Al mismo tiempo, la Comisión consideró que estos gastos, que no se reclasificaron, no estaban relacionados con la producción o las ventas del producto investigado (por ejemplo, operaciones con derivados) o bien no estaba clara su vinculación con la producción o las ventas del producto investigado (por ejemplo, diferencias en el precio de la materia prima).
- (50) Por lo que respecta a las pérdidas o ganancias por cambio de divisas, la Comisión consideró que estas eran el resultado de operaciones de cierre y, por tanto, no estaban relacionadas con la producción o las ventas del producto investigado. Además, las empresas explicaron que las pérdidas o ganancias por cambio de divisas procedían de operaciones en euros o liras turcas, ya que la divisa que utilizaban en su contabilidad era el dólar estadounidense. Como las ventas en el mercado nacional se llevaban a cabo en dólares estadounidenses, la Comisión consideró que no podían atribuirse las pérdidas o ganancias por cambio de divisas a las ventas en el mercado nacional y, por tanto, deberían haberse tenido en cuenta al calcular los gastos de venta, generales y administrativos utilizados en la evaluación del curso de operaciones comerciales normales.
- (51) Por último, por lo que respecta a la reclasificación de los costes de transporte interno, a los que se aplican las disposiciones recogidas en el artículo 18 del Reglamento de base, como se explica en los considerandos 29 a 35, por lo que respecta al comerciante vinculado, la Comisión consideró que el problema surgía a nivel del grupo empresarial, del cual formaba parte el comerciante vinculado. En cuando al comerciante vinculado, la Comisión señaló que la empresa tenía sus instalaciones repartidas en cuatro ubicaciones. Por lo tanto, no podía descartarse que los productos se transportaran primero a una de las otras ubicaciones para luego ser enviadas al cliente o recogidas por este.

- (52) De esta forma, la Comisión confirmó su planteamiento de la fase provisional y rechazó las alegaciones presentadas por los dos productores exportadores.
- (53) Un productor exportador se mostró en desacuerdo con el rechazo por parte de la Comisión de las alegaciones relativas a las pérdidas o ganancias, a los ingresos extraordinarios y a los ingresos financieros que la empresa comunicaba como parte de sus gastos de venta, generales y administrativos. Además, alegó que la Comisión eliminó los ingresos financieros de los gastos de venta, generales y administrativos, pero no hizo lo mismo con los gastos financieros.
- (54) De acuerdo con sus prácticas contables, la empresa en cuestión no podía comunicar por separado las pérdidas o ganancias obtenidas por cambio de divisas, que están directamente relacionadas con la producción o las ventas del producto investigado. Por tanto, la Comisión no podía determinar el importe real de las ganancias o pérdidas por cambio de divisas comunicadas que pudieran tenerse en cuenta en el cálculo de los gastos de venta, generales y administrativos.
- (55) Respecto a los ingresos extraordinarios, la Comisión observó que, en sus observaciones sobre la divulgación provisional, la empresa alegó que los ingresos extraordinarios tenían que ver con las ventas y las actividades de fabricación del producto investigado. Aun así, la empresa no aportó datos que respaldaran esta alegación. Por otro lado, la Comisión aclaró que solo había rechazado uno de los elementos comunicados en la categoría de ingresos extraordinarios, cuya naturaleza no podía confirmarse sobre la base de la información facilitada por la empresa.
- (56) Por último, la Comisión evaluó cuidadosamente la información transmitida en las categorías de gastos e ingresos financieros. La Comisión rechazó la alegación de la empresa relativa a los ingresos financieros, ya que estos no guardaban relación con las actividades cotidianas de ventas y producción de la empresa, sino con operaciones financieras que nada tenían que ver con la fabricación o las ventas del producto investigado. Sin embargo, según la información facilitada por la empresa, la Comisión consideró que los gastos financieros incurridos por la empresa sí estaban relacionados con sus actividades de producción y venta de HRFS.
- (57) Por tanto, la Comisión confirmó su planteamiento de la fase provisional y rechazó las alegaciones presentadas por el productor exportador.
- (58) Un productor exportador alegó que la Comisión no debería haber ignorado la información presentada en la fase provisional, ya que no existe ninguna excepción temporal que le permita hacerlo, siempre que la información se presente dentro de los plazos de la investigación y la parte interesada que la presente coopere con la Comisión.
- (59) En la fase provisional, el productor exportador en cuestión rebatió las correcciones provisionales realizadas por la Comisión en sus gastos de venta, generales y administrativos verificados, y envió datos adicionales a este respecto. La Comisión había reasignado determinados gastos de venta, generales y administrativos que la empresa había asignado inicialmente a otros productos, en particular los insumos para la producción de HRFS fabricados por la propia empresa. La Comisión examinó cuidadosamente la información adicional proporcionada y concluyó que esta no demostraba que el método utilizado por la Comisión para reasignar los gastos de venta, generales y administrativos no fuera razonable ni adecuado, especialmente teniendo en cuenta que el productor no había facilitado ni asignado correctamente dichos gastos de venta, generales y administrativos durante las verificaciones a distancia, y que en sus observaciones sobre la divulgación provisional se había mostrado de acuerdo en que los gastos de venta, generales y administrativos relacionados con los insumos utilizados para fabricar el producto investigado podían asignarse al producto investigado. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación.
- (60) Un grupo de productores exportadores se opuso a la decisión provisional de fusionar los datos de costes y ventas de las dos entidades productoras del grupo para el cálculo del margen de dumping del grupo. Alegó que la Comisión debería haber calculado primero los márgenes de dumping individuales de los dos productores vinculados sobre la base de sus propios valores normales y precios de exportación, para luego calcular una media ponderada del margen de dumping para el grupo en su conjunto sobre esa base.
- (61) En sus observaciones presentadas después de la divulgación provisional, el denunciante se opuso a la alegación del productor exportador y afirmó que la Comisión no se equivocó al tratar a las empresas como una única entidad, dada la naturaleza de las actividades económicas del grupo.

- (62) La Comisión concluyó que, dado que dos de los productores exportadores del grupo facilitaron sus propios datos de costes y ventas de forma que fue posible diferenciar y rastrear los flujos de ventas y costes de los productos fabricados por cada uno de los dos productores exportadores individualmente, fue posible y resultó más preciso calcular dos márgenes de dumping independientes y, a continuación, fusionarlos en una media ponderada para obtener el margen de dumping de todo el grupo. Por lo tanto, se aceptó la alegación del grupo y se calculó su margen de dumping de la forma correspondiente.
- (63) Un productor exportador alegó que la Comisión se equivocó al incluir provisionalmente algunos gastos correspondientes a la capacidad no utilizada en sus costes de producción, y alegó que estos gastos solo afectaban a productos distintos del producto investigado.
- (64) La Comisión analizó la información proporcionada por el productor exportador y constató que la alegación estaba justificada. De hecho, la introducción provisional de estos gastos correspondientes a la capacidad no utilizada en el coste del producto investigado fue resultado de un malentendido en cuanto a la categoría de productos a los que estaban vinculados dichos gastos. Por lo tanto, se aceptó la alegación y se eliminaron los gastos relacionados con la capacidad no utilizada del coste de producción del productor exportador.
- (65) Un productor exportador volvió a alegar que debía utilizarse el coste real de la producción de los desbastes (materia prima para fabricar HRFS) incurrido por su proveedor vinculado, en lugar del precio de adquisición cobrado por dicho proveedor. Además, la empresa indicó que este enfoque era correcto, ya que en la fase provisional la Comisión fusionó los datos proporcionados por ambos productores vinculados y calculó un único margen de dumping.
- (66) En sus observaciones remitidas después de la divulgación provisional, el denunciante se opuso a la alegación del productor exportador, afirmando que debía comunicarse el coste de los desbastes incurrido por el productor exportador. Teniendo en cuenta que los desbastes no se transferían a nivel de costes sino a un nivel superior, utilizar el coste de producción de los desbastes asumido por el proveedor vinculado tendría un efecto de distorsión.
- (67) La Comisión señaló que, con arreglo al artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, los costes utilizados en el cálculo del valor normal reflejarán de forma razonable los costes relacionados con la producción y venta del producto investigado de acuerdo con las anotaciones de los registros contables de la empresa. En los registros contables del productor exportador que formuló la alegación, el coste de los desbastes se había registrado reflejando el precio de adquisición abonado al proveedor vinculado. El precio de venta de los desbastes al productor exportador era similar al precio de venta a terceros no vinculados y, por ese motivo, la Comisión consideró razonable reflejar los costes relacionados con la producción y venta del producto investigado. Además, la Comisión consideró que los dos productores eran entidades independientes y calculó dos márgenes de dumping independientes, de manera que el argumento adicional que hacía referencia al cálculo fusionado en la fase provisional ya no era relevante. Por lo tanto, la Comisión confirmó las conclusiones alcanzadas en la fase provisional.
- (68) Un productor exportador alegó que la Comisión se equivocó al ajustar provisionalmente el coste de los *pellets* de mineral de hierro al determinar su coste de producción para los HRFS, ajuste que se efectuó porque el coste de dichos *pellets* se basaba en los precios de adquisición a terceros vinculados, es decir, no reflejaba el precio real en el mercado. El productor exportador también alegó que, si se iba a realizar un ajuste, solo debía asignarse a la producción del producto investigado una parte de los costes adicionales resultantes, ya que los *pellets* de mineral de hierro también se utilizan para fabricar otros productos.
- (69) En sus observaciones remitidas después de la divulgación provisional, el denunciante se mostró en contra de la alegación del productor exportador, y respaldó el ajuste del coste de los *pellets* de mineral de hierro realizado por la Comisión, habida cuenta de que los precios de adquisición pagados a terceros vinculados no reflejaban plena competencia.
- (70) La Comisión confirmó su conclusión provisional de que, con arreglo al artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, era necesario realizar un ajuste en el coste de los *pellets* de mineral de hierro indicado por el productor exportador porque estos se adquirían casi exclusivamente de terceros vinculados a precios que no reflejaban plena competencia. Por lo tanto, estos costes se sustituyeron por el precio de adquisición a proveedores no vinculados, facilitado por la empresa. La alegación según la cual solo debía vincularse a la fabricación del producto investigado una parte de los costes adicionales resultantes no se reflejó en la respuesta de la empresa al cuestionario y la precisión de esta información no podía verificarse en una etapa tan tardía de la investigación. Por tanto, se rechazó la alegación.

- (71) Después de la divulgación final, el productor exportador repitió el argumento de que la adquisición de *pellets* de mineral de hierro a partes vinculadas se produjo en condiciones de plena competencia e impugnó la forma en que la Comisión había calculado este ajuste asignando todos los costes adicionales al producto investigado, a la vez que alegó que los *pellets* de mineral de hierro también se utilizaban en la fabricación de otros productos. En cuanto a esta última cuestión, la empresa también refutó la conclusión de la Comisión de que la información proporcionada para la asignación de gastos era nueva y no podía verificarse.
- (72) La Comisión volvió a evaluar cuidadosamente los argumentos y la información facilitada por la empresa en sus observaciones sobre la divulgación final. La Comisión observó que, efectivamente, el proveedor vinculado de *pellets* de mineral de hierro vendía la materia prima al productor exportador con un margen. No obstante, el margen era muy inferior al nivel que alegaba el productor exportador y muy inferior al margen aplicado a las ventas entre las empresas del grupo, de acuerdo con la política de transferencia de precios del grupo y, por ese motivo, no parecía reflejar el margen de una transacción en condiciones de plena competencia. Además, la empresa no aportó ninguna prueba más que demostrara que este margen reflejaba un nivel razonable exigido por una sociedad mercantil independiente. Con respecto a la proporción de *pellets* de mineral de hierro adquirida utilizada en la fabricación de HRFS, la Comisión indicó que la empresa comunicó por separado la compra de mineral de hierro en diversas formas. Aun así, la empresa comunicó el coste del mineral de hierro utilizado en la fabricación de HRFS sin ningún desglose adicional, de manera que no era posible confirmar un consumo más pormenorizado de los *pellets* de mineral de hierro en la fabricación de HRFS. Por otra parte, los datos que contenía el informe de capacidad presentado por el productor exportador como anexo a su respuesta al cuestionario inicial sugerían que la cantidad total de *pellets* de mineral de hierro adquiridos se utilizó para fabricar HRFS en la cantidad comunicada por la empresa. Por lo tanto, la Comisión rechazó definitivamente la alegación.
- (73) Después de la divulgación final, un productor exportador alegó que la Comisión no debía añadir gastos de venta, generales y administrativos adicionales a sus ventas en el mercado nacional realizadas a través de un productor vinculado del grupo para reflejar la participación de un comerciante vinculado. En particular, este productor exportador alegó que la empresa vinculada implicada en estas ventas en el mercado nacional facturaba las ventas realizadas y los gastos generales, incluido un margen, de acuerdo con la política de transferencia de precios del grupo. Por lo tanto, según el productor exportador, los costes incurridos por el comerciante vinculado ya estaban reflejados en sus gastos de venta, generales y administrativos. A tal fin, el productor exportador hizo referencia a un coste del servicio prestado al grupo cobrado por la empresa vinculada.
- (74) En primer lugar, la Comisión observó que, para reflejar los gastos de venta, generales y administrativos de un comerciante que participaba en las ventas en el mercado nacional, adoptó un enfoque conservador al no utilizar los gastos de venta, generales y administrativos reales del productor exportador, sino los gastos de venta, generales y administrativos de otra empresa vinculada del grupo, que actuaba como un mero comerciante para determinadas transacciones de ventas en el mercado nacional. En ese sentido, la Comisión consideró que los gastos de venta, generales y administrativos del productor exportador vinculado serían desproporcionadamente elevados, mientras que podía considerarse que los gastos de venta, generales y administrativos del comerciante vinculado se encontraban a un nivel razonable para las funciones llevadas a cabo por el productor vinculado en cuanto a las ventas en el mercado nacional. Además, la Comisión constató que, efectivamente, el productor exportador vinculado cobró al productor exportador en cuestión por los servicios prestados al grupo. Sobre la base de la información facilitada por las empresas, la Comisión no pudo llegar a una conclusión sobre si los servicios facturados al productor exportador incluían los costes incurridos en la reventa del producto investigado en el mercado nacional, ya que las transacciones registradas en los libros contables o las facturas expedidas estaban marcadas únicamente como servicios prestados al grupo. Además, los gastos para los servicios prestados al grupo registrados en los libros contables del productor exportador y asignados al producto investigado representaban una parte insignificante de las ventas netas. Teniendo en cuenta la falta de certeza en cuanto a la naturaleza de los servicios prestados al grupo registrados en los libros contables del productor exportador en cuestión y el enfoque conservador adoptado por la Comisión desde el principio, la Comisión rechazó la alegación.

3.3. Precio de exportación

- (75) La información detallada sobre el cálculo del precio de exportación se expuso en los considerandos 50 y 51 del Reglamento provisional. En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones provisionales.

3.4. Comparación

- (76) La información detallada sobre la comparación del valor normal y el precio de exportación se recogió en los considerandos 52 a 68 del Reglamento provisional.

- (77) Un productor exportador volvió a alegar que constituye una única entidad económica con su comerciante vinculado radicado en Turquía, que vendía el producto investigado a la Unión durante el período de investigación y, por tanto, rebatió los ajustes realizados provisionalmente a su precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. La empresa hizo referencia a la jurisprudencia, en particular por lo que respecta a la presencia de algunas exportaciones directas limitadas realizadas por el productor, y alegó que estas eran insuficientes para rechazar la alegación de que se trataba de una única entidad económica. La empresa también alegó que la presencia de ventas directas en el mercado nacional por parte del productor es irrelevante para determinar si existe una única entidad económica en cuanto a las exportaciones, y que el hecho de que el productor controle al comerciante vinculado es un aspecto esencial que debe tenerse en cuenta al evaluar la alegación.
- (78) En sus observaciones remitidas después de la divulgación provisional, el denunciante se opuso a la alegación del productor exportador y afirmó que la existencia de ventas directas gestionadas por la entidad productora demostraba que el comerciante actúa como un revendedor vinculado y respaldó los ajustes realizados por la Comisión en el precio de exportación.
- (79) La Comisión analizó las observaciones y los datos recogidos en el expediente, especialmente el contrato marco entre el productor y su comerciante vinculado. La Comisión observó que este contrato marco establece que se paga una comisión por los productos vendidos e indicó que los derechos que suelen asociarse a un departamento de ventas eran retenidos por el fabricante, mientras que los derechos del comerciante vinculado correspondían a los de un agente que presta un servicio relacionado con las exportaciones del fabricante. Esto también guarda coherencia con los gastos de ventas relativamente superiores incurridos por el productor exportador. No se facilitó más información sobre la relación contractual entre el fabricante y el comerciante vinculado. Por tanto, la Comisión concluyó que el contrato marco contenía cláusulas que no guardaban coherencia con la alegación de que la realidad económica de la relación existente entre el comerciante vinculado y el fabricante reflejaba la relación entre un fabricante y un departamento interno de ventas. Por el contrario, el fabricante se ocupaba de las ventas directamente, mientras que el comerciante vinculado desempeñaba actividades relacionadas con las exportaciones en nombre del fabricante y a cambio de una comisión de intermediario. Teniendo en cuenta este dato, junto con las conclusiones de la fase provisional según las cuales el fabricante también realizaba ventas directas, la Comisión concluyó que debía rechazarse la alegación de que ambos constituían una única entidad económica. Por consiguiente, la Comisión confirmó las conclusiones provisionales recogidas en los considerandos 54 a 55 del Reglamento provisional.
- (80) En cuanto a la relevancia de las ventas de exportación directas, después de la divulgación final el productor exportador se limitó a repetir los argumentos formulados en sus observaciones sobre la divulgación provisional, que se abordaron en el considerando 54 del Reglamento provisional y en el considerando 79 del presente Reglamento.
- (81) El productor exportador también indicó que, en su mayor parte, esas ventas de exportación no constituían ventas de exportación reales, sino que se efectuaban a compradores del mercado nacional en el marco de regímenes aduaneros o jurídicos especiales. La Comisión señaló que el régimen jurídico asignado a las ventas de exportación no es determinante para evaluar si las ventas constituyen ventas de exportación, y que el hecho de que se efectuaran esas ventas directas, junto con las realizadas en el mercado nacional, representaba una prueba de que el fabricante conservaba funciones de venta.
- (82) Por otra parte, el productor exportador alegó que el hecho de que todas las ventas en el mercado nacional las realizara directamente el productor sin la participación del comerciante vinculado, no era relevante para determinar la existencia de una única entidad económica responsable de las ventas de exportación. Según la Comisión, este hecho demostraba que el fabricante cuenta con un departamento interno de ventas de pleno derecho, lo cual constituye un factor relevante y fue reconocido como tal por el Tribunal General ⁽⁸⁾.
- (83) El productor exportador planteó varios argumentos en relación con el acuerdo marco que suscribió con el comerciante vinculado. Alegó que el motivo por el cual existe un contrato de este tipo entre el productor exportador y el comerciante vinculado es «tener pruebas documentales en caso de auditoría fiscal o de la Administración y normas para la transferencia de precios». En ese sentido, la Comisión señaló que, aunque el acuerdo suscrito entre el productor exportador y su comerciante vinculado también puede ser relevante por motivos fiscales, esto no desmerece el hecho de que el acuerdo estipula claramente que el comerciante vinculado prestaba servicios de exportación a cambio del pago de una comisión basada en las ventas realizadas. El productor

⁽⁸⁾ Sentencia del Tribunal General de 25 de junio de 2015, PT Musim Mas/Consejo, T-26/12, ECLI:EU:T:2015:437, apartado 50.

exportador confirmó, asimismo, que el acuerdo establece claramente que él (el fabricante) es el responsable de captar clientes y suscribir los contratos o acuerdos que sean necesarios con dichos clientes. Según la Comisión, esto demostraba que el productor exportador tiene su propio departamento de ventas plenamente operativo para las ventas de exportación y que, por tanto, el comerciante vinculado no operaba como departamento interno de ventas del productor exportador. Además, el argumento del productor exportador parece insinuar que solo podía realizarse un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base en aquellas situaciones en las que se asigne al comerciante vinculado el conjunto completo de actividades que normalmente realiza un departamento de ventas. Esto no es correcto. El artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base hace referencia a las «comisiones pagadas por las ventas en cuestión» (en este caso, las ventas de exportación), pero no matiza más detalladamente el tipo de servicios prestados. El objetivo de un ajuste contemplado en el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base es garantizar que, con el fin de asegurarse de que puedan compararse con las ventas en el mercado nacional, se ajustan debidamente todas las comisiones abonadas a un agente por las ventas de exportación con el fin de remunerar los servicios prestados por dicho agente en relación con esas actividades de venta, sean cuales sean esos servicios. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.

- (84) El productor exportador también alegó que el hecho de que el contrato dispusiera que todos los beneficios o pérdidas derivados de las operaciones relativas a la exportación de productos no corresponderían al comerciante vinculado contradecía la noción de que el comerciante vinculado tendría funciones similares a las de un agente que trabaja a cambio de una comisión, ya que un agente no aceptaría que (todos) sus beneficios se transfirieran a la empresa fabricante y que solo se le compensaran los gastos relacionados con la comprobación de cartas de crédito, la tramitación de documentos para el despacho aduanero, la preparación de la documentación necesaria para la exportación y la garantía de la recepción del pago. La Comisión indicó que las condiciones financieras acordadas entre el productor exportador y el comerciante vinculado reflejaban las actividades y funciones de este último que, de conformidad con el acuerdo, se ha comprometido a llevarlas a cabo a cambio de una remuneración. El ajuste realizado por la Comisión, aplicando por analogía el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, se calibró para que se adaptara a esas funciones y reflejara la remuneración correcta proporcionada a cambio del servicio prestado en condiciones de plena competencia. Por consiguiente, el hecho de que el comerciante vinculado reciba una remuneración en forma de comisión de intermediario que cubre los servicios de exportación prestados al productor exportador demuestra que el comerciante vinculado presta los servicios acordados en nombre del productor exportador sin recibir una remuneración adecuada, en particular, sin obtener un beneficio razonable. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (85) El productor exportador también alegó que el hecho de que ejerciera algunas funciones que normalmente se asocian a un departamento de ventas no impide que se determine la existencia de una única entidad económica. Según el productor exportador, la dilatada jurisprudencia indica que un productor y una sociedad mercantil pueden constituir una única entidad económica, aunque el fabricante asuma algunas de las funciones de ventas él mismo. La Comisión observó que, conforme las condiciones establecidas en el acuerdo, el productor exportador llevaba a cabo, si no todas, la mayoría de las funciones que suelen asociarse a un departamento de ventas. Como ya se menciona en el considerando 83, esto contradice la alegación del productor exportador de que no debe considerarse que el comerciante vinculado es su departamento interno de ventas. Por el contrario, el comerciante vinculado, como reiteró el propio productor exportador, lleva a cabo funciones adicionales relacionadas con las ventas de exportación a cambio de una remuneración o comisión. El ajuste previsto en el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base se efectuó para ajustar estas comisiones.
- (86) La Comisión señaló que el productor exportador se refirió en repetidas ocasiones a las circunstancias objetivas imperantes en la investigación y sentencia del asunto PT Musim Mas/Consejo^(*). Básicamente, el productor exportador parecía suponer que, como su situación objetiva no se asemeja a la de PT Musim Mas, no se garantiza el ajuste previsto en el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. La Comisión manifestó su desacuerdo. Debe analizarse si se cumplen los requisitos para que se efectúe un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base en función de los hechos imperantes en cada caso concreto, y sobre la base de todos los datos de los que disponga la Comisión. La sentencia del asunto PT Musim Mas/Consejo no estableció un nivel mínimo que debía alcanzarse en todos los casos. Por el contrario, en el asunto PT Musim Mas/Consejo, el Tribunal estuvo de acuerdo con la evaluación realizada por el Consejo sobre la base de los hechos observados en ese caso. En cualquier caso, como se ha reiterado anteriormente, muchos de los hechos pertinentes presentes en el asunto PT Musim Mas/Consejo también se aplican a la situación del productor exportador y es especialmente pertinente la existencia de un acuerdo que es incompatible con la posibilidad de que el comerciante vinculado fuera *de facto* el departamento interno de ventas del grupo.

(*) Sentencia del Tribunal de Justicia de 26 de octubre de 2016, PT Musim Mas/Consejo, C-468/15P, ECLI:EU:C:2016:803.

- (87) El productor exportador también alegó que la existencia de control por parte del productor exportador sobre el comerciante vinculado, el hecho de que este último no compre a proveedores no vinculados y el hecho de que el productor exportador y el comerciante vinculado estén ubicados en la misma dirección, constituyen factores relevantes para determinar la existencia de una única entidad económica.
- (88) En ese sentido, la Comisión señaló que no todos los factores analizados de forma individual tienen por qué demostrar la ausencia de una única entidad económica entre el productor exportador y el comerciante vinculado. Por el contrario, la Comisión debe valorar todas las condiciones por las que se rige la relación entre el productor exportador y el comerciante vinculado. La existencia de control no es determinante para concluir que el comerciante vinculado no constituye un departamento interno de ventas, sino que presta distintos tipos de servicios dentro del grupo, en este caso servicios relacionados con las exportaciones. El hecho de que el comerciante vinculado prestara servicios relacionados con las exportaciones a cambio de una comisión de intermediario exclusivamente para el productor exportador, así como su ubicación, demuestran que el comerciante vinculado no presta los mismos servicios para otros clientes a ese nivel. Esto no significa que el comerciante vinculado sea el departamento interno de ventas del productor exportador.
- (89) Sobre la base de lo anterior, en este caso, la Comisión consideró que el comerciante vinculado estaba desempeñando las funciones de un agente que se ocupa de llevar a cabo actividades de exportación del productor exportador, en particular, la comprobación de cartas de crédito recibidas, la tramitación y el seguimiento de documentos para la carga y el despacho aduanero, la preparación de la documentación exportación necesaria para la exportación después de la carga y la realización de otros procedimientos relacionados con la exportación, como la garantía de la recepción del pago de los productos. El comerciante vinculado recibía su remuneración mediante una comisión basada en las ventas realizadas. Puesto que dicha remuneración se veía afectada por la relación dentro del grupo, y aplicando por analogía el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, se consideró adecuado utilizar un margen de beneficio razonable para evitar los posibles efectos de distorsión que pudieran surgir a raíz de los acuerdos internos entre el productor exportador y el comerciante vinculado ⁽¹⁰⁾.
- (90) En conclusión, por todos los motivos expuestos en el considerando 54 del Reglamento provisional y en los considerandos 79 a 88 del presente Reglamento, se rechazó la alegación.
- (91) Dos productores exportadores volvieron a alegar que la Comisión debía calcular el dumping trimestral.
- (92) En sus observaciones remitidas después de la divulgación provisional, el denunciante se opuso a las alegaciones de los productores exportadores y afirmó que en este caso no procedía realizar un cálculo trimestral del dumping porque ni la existencia de fluctuaciones mínimas de los costes ni la inflación y depreciación de la lira turca justificaban la aplicación de un enfoque trimestral.
- (93) La Comisión concluyó que, dado que ninguna de las dos empresas proporcionó datos nuevos que justificaran su alegación y que permitieran modificar la evaluación de la Comisión, se confirmaron las conclusiones provisionales recogidas en los considerandos 64 a 68 del Reglamento provisional y se rechazó la alegación.
- (94) Después de la divulgación final, un productor exportador volvió a alegar que debía calcularse el dumping trimestralmente. Además, la empresa comparó las fluctuaciones de los costes y las medias de las tasas de inflación y devaluación de la lira turca frente a los márgenes de subcotización calculados, para demostrar la supuesta importancia de aquellas. Por último, la empresa señaló que, aunque la Comisión utiliza un mecanismo de indexación de los precios de la materia prima en todos los procedimientos de las empresas, en este caso no se tuvieron en cuenta las fluctuaciones de los precios para el cálculo del margen de dumping.
- (95) La empresa no aportó ningún dato nuevo que respaldara esta alegación. Como se explica en el considerando 68 del Reglamento provisional, la Comisión consideró que, al contrario de lo que alegaba el productor exportador, la fluctuación del coste de producción trimestral afectó principalmente a un trimestre del período de investigación, mientras que las ventas del producto investigado se produjeron durante todo el período de investigación, y que los costes totales de la fluctuación, la tasa de inflación y la devaluación de la lira turca no fueron de tal magnitud como para justificar una desviación de la práctica constante de la Comisión de calcular el margen de dumping de manera anual. La comparación realizada por el productor exportador entre el nivel de los márgenes de subcotización y las

⁽¹⁰⁾ A ese respecto, véase el informe del Grupo Especial de la OMC, de 16 de diciembre de 2016, titulado «Unión Europea – Medidas antidumping sobre las importaciones de determinados alcoholes grasos procedentes de Indonesia» (WT/DS442/R), párrafo 7.129.

diferencias en los costes, la inflación y la devaluación durante el período de investigación no se sostuvo, ya que aludía a dos evaluaciones completamente diferentes que no estaban directamente relacionadas la una con la otra. Por lo que respecta a los mecanismos de indexación de los precios en las empresas, la Comisión señala que estos son necesarios para mantener un precio mínimo de importación adecuado, con el fin de evitar abusos y elusión y, de esta manera, eliminar correctamente el dumping y el perjuicio establecidos. La determinación del dumping y el perjuicio se realiza mediante el análisis de un período anterior y, por tanto, ambas situaciones no son comparables.

- (96) Un productor exportador y dos productores exportadores vinculados rebatieron el rechazo provisional de un ajuste para el cambio de divisas, que según ellos se debía a contratos con cobertura de tipo de cambio relacionados con sus ventas a la Unión. La alegación tiene que ver con el tipo de cambio que se utiliza al convertir el valor de las ventas en divisas extranjeras (el euro, en este caso) a la divisa del país exportador (la lira turca). Las empresas hicieron referencia a las disposiciones recogidas en el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base, que afirma que «cuando la venta de divisas extranjeras en los mercados a término esté directamente relacionada con la venta de exportación en cuestión, [...] se utilizará el tipo de cambio de la venta a término».
- (97) En sus observaciones remitidas después de la divulgación provisional, el denunciante se mostró en contra de las alegaciones de los productores exportadores, y afirmó que la cobertura de tipo de cambio es un proceso interno y que las empresas no pueden alegar que sin esa cobertura el precio de venta habría sido superior porque no está claro que los clientes hubieran pagado un precio superior.
- (98) La Comisión explicó que el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base es aplicable a situaciones en las que es necesario llevar a cabo un cambio de divisas para comparar el valor normal y el precio de exportación. La práctica habitual consiste en realizar esta comparación en la divisa del país afectado. Por lo tanto, en el caso que nos ocupa la Comisión utilizó la lira turca como divisa para la comparación. Ambas empresas alegaron que el ajuste para el cambio de divisas protegía aquellas transacciones de ventas de exportación que estaban expresadas en euros. Sin embargo, la cobertura frente al riesgo del tipo de cambio de divisa derivado de estas transacciones les protegía en todos los casos frente al dólar estadounidense. Habida cuenta de que la comparación se efectuó en liras turcas y que todas las transacciones en euros se convirtieron directamente a liras turcas, sin un cambio intermedio al dólar estadounidense, al igual que todas las ventas en el mercado nacional se efectuaron en lira turca, la Comisión consideró que el tipo de cambio entre euro y dólares estadounidenses acordado en los contratos con cobertura de tipo de cambio no era relevante a los efectos de la citada comparación. Por tanto, la Comisión rechazó provisionalmente las alegaciones de los tres productores exportadores.
- (99) Después de la divulgación final, los tres productores exportadores volvieron a alegar que debía realizarse un ajuste para el cambio de divisa en las ventas de la Unión, de forma que en las operaciones de cambio de divisa se tuviera en cuenta el riesgo del tipo de cambio derivado de efectuar las transacciones en euros. Repitieron el argumento de que, independientemente de la divisa utilizada para la comparación de precios, las pérdidas o ganancias resultantes del tipo de cambio en el momento del cambio de divisa tienen repercusiones significativas sobre la comparación de precios. En particular, aportaron un ejemplo teórico de un pedido para la venta en el mercado nacional con un precio unitario en dólares estadounidenses acordado en un día concreto y un pedido para la exportación con el mismo precio unitario en EUR equivalente acordado ese mismo día. El cálculo de las empresas demostró que, cuando se tramitan esos pedidos de ventas en el mismo día y el valor facturado se convierte directamente desde la divisa de la factura a la lira turca, la comparación resultante confirmaría la existencia de dumping, a pesar de que el precio acordado en los dos pedidos de ventas era el mismo en la fecha en que se tramitaron. Alegaron que debía efectuarse un ajuste por el cambio de divisa, ya fuera sobre la base del artículo 2, apartado 10, letra j), o del artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base.
- (100) La Comisión analizó la alegación, especialmente el ejemplo teórico, que supuestamente demostraba que el tipo de cambio que figuraba en los contratos con cobertura de tipo de cambio debía tenerse en cuenta a los efectos de la comparación de precios. En primer lugar, la Comisión indicó que, aunque el ejemplo era matemáticamente correcto, no reflejaba la realidad de las actividades empresariales de las empresas ni de los cálculos del margen de dumping. Concretamente, el ejemplo daba a entender que el margen de dumping se calcula comparando dos transacciones individuales efectuadas al mismo tiempo, y no es el caso, ya que la Comisión compara la media del valor normal y la media del precio de exportación calculado durante el período de investigación para cada tipo de producto. En segundo lugar, el ejemplo asumía que todos los pedidos de ventas tramitados en un día determinado

se realizan a una hora similar, dato que se ha demostrado que es incorrecto. De hecho, uno de los productores exportadores formuló una alegación por separado en la que indicaba que el plazo entre la finalización de la producción y la recogida de los productos por el cliente era muy superior en el mercado nacional en comparación con las ventas de exportación. Por lo tanto, el ejemplo proporcionado por las empresas se consideró impreciso para la situación que nos ocupa. Es más, ninguna de las empresas aportó pruebas de que sus transacciones de ventas de exportación expresadas en euros se negociaran originalmente en su precio en dólares estadounidenses. Por el contrario, los contratos de ventas o los pedidos de ventas de esas transacciones de ventas de exportación estaban expresados directamente en euros, no había ninguna referencia a dólares estadounidenses. Por lo tanto, la conversión de euros a liras turcas con una conversión intermedia en dólares estadounidenses se consideró irrelevante. Por ese motivo, la Comisión rechazó el ajuste reclamado sobre la base del artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base.

- (101) Además, aunque las empresas alegaron ser capaces de relacionar las transacciones de exportación con operaciones de cobertura de tipo de cambio individuales, estas podían ajustarse después de la venta —y, de hecho, se ajustaban— dependiendo del resultado financiero obtenido y con el fin de maximizar el rendimiento de las empresas. Por tanto, la Comisión no consideró que la cobertura pudiera vincularse directamente a la venta de exportación en cuestión, y que teniendo en cuenta los precios de venta a plazo habría corrido el riesgo de distorsionar el precio real de exportación.
- (102) La Comisión también rechazó la alegación sobre la base del artículo 2, apartado 10, letra k), ya que las empresas no aportaron pruebas de que sus actividades de cobertura de tipo de cambio tuvieran como consecuencia que los clientes pagaran constantemente precios diferentes en el mercado nacional.
- (103) Dos productores exportadores se opusieron a la denegación provisional de realizar algunos ajustes que habían solicitado en las ventas en el mercado nacional, uno de ellos relacionado con la existencia de un sistema de devolución de derechos y otro relativo al ajuste de los costes de rotación de existencias. Uno de ellos también rebatió las condiciones de pago utilizadas por la Comisión para calcular sus costes de crédito nacionales.
- (104) En sus observaciones presentadas después de la divulgación provisional, el denunciante se opuso a las alegaciones de los productores exportadores. Con respecto a la devolución de derechos, afirmó que no pueden utilizarse costes puramente teóricos para la realización de un ajuste, ya que no es posible establecer un vínculo claro entre los productos exportados y los derechos no pagados por los insumos importados. En cuanto a los costes de rotación de existencias, el denunciante se mostró de acuerdo con la denegación de dicho ajuste por parte de la Comisión, ya que la empresa en cuestión no pudo justificar que los precios en el mercado nacional fueran superiores para los productos que se conservaban más tiempo en el almacén.
- (105) Dado que ninguna de las dos empresas proporcionó datos nuevos sobre el ajuste relativo a la devolución de derechos que permitieran modificar la evaluación provisional de la Comisión, se confirmaron las conclusiones provisionales recogidas en los considerandos 60 a 63 del Reglamento provisional y se rechazó la alegación. El ajuste de los costes de rotación de existencias alegado por un productor exportador con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base, está relacionado con el hecho de que, para algunas de sus ventas en el mercado nacional, los clientes se retrasaron en la recogida de los productos, de manera que estos permanecieron más tiempo en el almacén de la empresa. Con respecto a esta alegación, la Comisión concluyó que, dado que la empresa no podía relacionar este supuesto coste con las transacciones de ventas individuales ni con clientes concretos, ni tampoco podía demostrar que los precios en el mercado nacional se vieran afectados por el coste de rotación de existencias, tenía que rechazarse esta alegación. En cuanto a las condiciones de pago utilizadas para el cálculo de los costes de crédito nacionales, la empresa afectada no aportó datos nuevos que pudieran modificar el planteamiento provisional de la Comisión, es decir, que sustituyeran las condiciones de pago comunicadas, que durante la verificación a distancia se comprobó que contradecían las condiciones acordadas en los contratos de venta conexos, de manera que la empresa facilitara condiciones de pago más precisas que pudieran verificarse durante las verificaciones a distancia. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (106) Después de la divulgación final, un productor exportador volvió a alegar que los ajustes relativos a la devolución de derechos y a los costes de rotación de existencias debían tenerse en cuenta con respecto a sus ventas en el mercado nacional, y volvió a refutar las condiciones de pago utilizadas por la Comisión para calcular sus costes de crédito nacionales.
- (107) En cuanto al ajuste relativo a la devolución de derechos, repitió el aumento de que independientemente de que realmente se haya pagado o no un derecho de importación, la existencia de dicho derecho de importación aplicable a una materia prima tiene un impacto sobre el precio que cobran los proveedores nacionales de dicha materia prima.

- (108) Por lo que respecta al ajuste relativo a los costes de rotación de existencias, la empresa argumentó de nuevo que un ajuste de dichos costes se asemeja al ajuste relativo a los costes de crédito, ya que ambos están relacionados con una demora en los pagos. Argumentó, asimismo, que el rechazo de ese ajuste interno no guardaba coherencia con la aceptación de un ajuste de las exportaciones para los costes de sobrestadía aplicables a sus ventas a la Unión, y alegó que en ambos casos se produce un retraso en la llegada de los productos que genera costes adicionales.
- (109) En cuanto a las condiciones de pago utilizadas para calcular los costes de crédito nacionales, la empresa repitió que la Comisión debería haber calculado los costes del crédito sobre la base de las condiciones de pago acordadas, y no basándose en el momento en que se efectúan los pagos, ya que las condiciones de pago acordadas son las únicas que afectan al cálculo del precio.
- (110) Como respuesta a estas observaciones, por lo que respecta al supuesto ajuste relativo a la devolución de derechos, además de las consideraciones provisionales de la Comisión según las cuales no puede tenerse en cuenta un coste teórico para el cálculo, parecía que, al contrario de lo que alegaba la empresa, los precios de venta en el mercado nacional aplicados por el productor exportador no tenían en cuenta el importe de la devolución de derechos reclamada, de lo contrario, las ventas habrían producido pérdidas. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (111) En cuanto al ajuste relativo a los costes de rotación de existencias, la Comisión observó que, aunque el coste total de las ventas ya incluye gastos de almacenamiento adicionales para los productos que los clientes se demoran en recoger, no puede concederse el ajuste reclamado para cubrir el pago retrasado, que la empresa comparó con un ajuste de los costes de crédito, porque la empresa no tuvo en cuenta el posible retraso en la recogida cuando suscribió el contrato de venta ni pudo vincularlo con ningún cliente o transacción en concreto, de forma que se confirmó que el ajuste reclamado no se reflejaba en el precio de venta. Al contrario de lo que sucede con los costes de sobrestadía, que la empresa aplicó únicamente a aquellas transacciones de exportación en las que realmente se abonaron costes de sobrestadía, la empresa no pudo mostrar ninguna correspondencia entre los costes de rotación de existencias reclamados y las transacciones a las que supuestamente afectaron. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (112) Por lo que respecta a las condiciones de pago utilizadas para calcular los costes de crédito nacionales, la Comisión consideró que las condiciones de pago reales aportadas por la empresa eran más precisas, ya que se constató que los pagos que se comunicaron como acordados en los pedidos de ventas no concordaban con las condiciones de pago realmente acordadas en los pedidos de ventas conexos para una muestra de transacciones. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (113) Un grupo de productores exportadores se opuso al rechazo provisional de la alegación que pedía un ajuste para la facturación de las ventas en el mercado nacional realizadas con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra c), del Reglamento de base, con el fin de reflejar descuentos concedidos supuestamente tras la expedición de las facturas.
- (114) En el transcurso de la investigación, en particular cuando se solicitó durante la verificación a distancia, la empresa explicó que no podía relacionar el ajuste de la facturación anotado en sus registros con transacciones individuales. Por ejemplo, no pudo encontrar anotaciones de cargos o abonos relacionadas con las facturas concretas cuyo valor supuestamente debían corregir los ajustes de la facturación. Por tanto, la Comisión concluyó que el ajuste solicitado no estaba suficientemente justificado y confirmó que se rechazaba la alegación.
- (115) Dos productores exportadores vinculados cuestionaron el cálculo provisional de los costes de crédito para las ventas a la Unión. En particular, las empresas alegaron que la Comisión cometió un error al aplicar a todos los productores exportadores incluidos en la muestra los mismos tipos de interés para el euro y el dólar estadounidense obtenidos del Banco Central Turco, ya que según ellas no se reflejaba de este modo el hecho de que los tipos de interés para préstamos dependían de las características específicas de las empresas y de su situación financiera. Alegaron que, en su lugar, deberían haberse utilizado los tipos de interés que realmente se aplican a los préstamos de las empresas.
- (116) En sus observaciones remitidas después de la divulgación provisional, el denunciante se opuso a la alegación de los productores exportadores y afirmó que la decisión provisional de la Comisión de aplicar tipos de interés uniformes obtenidos del Banco Central Turco era transparente y objetiva y debía mantenerse.
- (117) La Comisión examinó esta alegación y concluyó que, para los préstamos obtenidos por uno de los productores exportadores vinculados a precios de mercado en bancos independientes, efectivamente, estaba justificado utilizar el tipo de interés reflejado en el contrato en dólares estadounidenses que realmente pagaba el productor por la obtención de préstamos a corto plazo para calcular sus costes de crédito. Por lo tanto, se aplicó esta modificación

en el cálculo definitivo. Sin embargo, para el crédito obtenido en un banco relacionado con el productor, la Comisión concluyó que estaba justificado utilizar el promedio del tipo de interés en euros facilitado por el Banco Central Turco, ya que el tipo de interés que figuraba en el contrato no reflejaba las condiciones del mercado. El otro productor exportador del grupo no tenía ningún préstamo pendiente en el período de investigación y, por ese motivo, no se disponía de ningún tipo de interés específico de la empresa que pudiera utilizarse como aproximación para el cálculo del ajuste de los costes de crédito. Por tanto, estaba justificado utilizar el promedio de los tipos de interés facilitado por el Banco Central Turco.

- (118) Después de la divulgación final, los dos productores exportadores vinculados alegaron que la Comisión debería haber aplicado el mismo tipo de interés en dólares estadounidenses a ambos productores del grupo, ya que sus condiciones financieras eran las mismas. En particular, un productor exportador aportó información adicional que demostraba que uno de los préstamos comunicados por el productor exportador vinculado fue utilizado por el productor exportador en cuestión.
- (119) La Comisión evaluó la alegación y observó que las condiciones financieras para el productor exportador en cuestión no eran las mismas que para la otra empresa del grupo, lo cual quedaba demostrado por el hecho de que el tipo de interés aplicable al préstamo del productor exportador en cuestión era superior a la media del tipo de interés de los demás préstamos, y este tipo de interés aún no incluía el margen cobrado por la prestación de servicios a la sede, como ya explicaron las empresas durante las verificaciones a distancia y reiteraron en sus observaciones sobre la divulgación final. En vista de lo anterior, la Comisión rechazó esta alegación.
- (120) Además, un productor exportador alegó que la Comisión debería haber utilizado los tipos de interés de los préstamos de la empresa, ya que la Comisión aceptó este enfoque para otro productor exportador incluido en la muestra.
- (121) La Comisión consideró que ambos casos eran diferentes. El otro productor exportador aportó información sobre sus propios préstamos en su respuesta al cuestionario inicial, mientras que la empresa en cuestión no comunicó la existencia de ningún préstamo a corto plazo. En su lugar, propuso utilizar los tipos de interés interbancarios para el cálculo de los costes del crédito. La Comisión consideró que la empresa no podría obtener un préstamo a tipos de interés interbancarios y, por consiguiente, sustituyó esos tipos de interés por una media del tipo de interés de los préstamos comerciales a corto plazo publicados por el Banco Central Turco.
- (122) Además, la Comisión evaluó los nuevos datos aportados por el productor exportador en cuestión en sus observaciones sobre la divulgación provisional, complementados por sus observaciones sobre la divulgación final. La Comisión consideró que, en vistas de la información contradictoria facilitada en la respuesta al cuestionario inicial y en una etapa posterior de la investigación, no podía considerarse que la decisión provisional de la Comisión de utilizar los tipos de interés publicados por el Banco Central Turco para el cálculo de los costes de crédito no era razonable. Por consiguiente, la Comisión rechazó esa alegación.
- (123) Dos productores exportadores alegaron que existía una incoherencia entre los datos relativos a las ventas y a los costes en los tipos de cambio de divisas. Con respecto a sus datos de ventas, se utilizó un promedio del tipo de cambio de divisas mensual, mientras que para sus datos de costes se usó un promedio del tipo de cambio de divisas anual.
- (124) En sus observaciones remitidas después de la divulgación provisional, el denunciante se opuso a la alegación de los productores exportadores y se mostró a favor del planteamiento provisional de la Comisión en cuanto a los tipos de cambio utilizados. En su opinión, los costes (que se registran en las cuentas de las empresas para un período de tiempo superior) deberían calcularse anualmente y convertirse mediante una media del tipo de cambio para el período de investigación, mientras que los ingresos relacionados con las ventas deberían convertirse en el momento en que se generan los ingresos utilizando tipos de cambio mensuales o incluso diarios.
- (125) La Comisión analizó esta alegación y determinó que estaba justificada. Por tanto, se aceptó la alegación y se utilizó el promedio de los tipos de cambio mensuales para convertir tanto los datos de costes como de ventas de las empresas en el cálculo definitivo.
- (126) Después de la divulgación final, los productores exportadores alegaron que, dado que comunicaron todos los datos pertinentes para el cálculo del dumping en dólares estadounidenses, con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base, no era necesario convertirlos de dólares estadounidenses a liras turcas a los efectos de la comparación de precios. Después las empresas hicieron referencia al artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, según el cual «los costes deberán ser calculados normalmente sobre la base de los datos de la parte investigada», a la vez que mencionaron que, si se convertían los importes de dólares estadounidenses a liras turcas, los importes para el coste de producción utilizados por la Comisión en el cálculo de sus valores normales serían diferentes de los comunicados en sus registros contables.

- (127) En primer lugar, la Comisión observó que los productores exportadores llevaron a cabo transacciones en dólares estadounidenses, euros y liras turcas. Por lo tanto, era necesario realizar cambios de moneda para expresar los valores en una divisa que permitiera la comparación. En segundo lugar, la Comisión no puso en duda el hecho de que las empresas convirtieran todos los importes a dólares estadounidenses, puesto que esta era la divisa que utilizaban en su contabilidad. Sin embargo, la Comisión consideró adecuado utilizar la moneda del país afectado a los efectos de la comparación entre el valor normal y el precio de exportación. Por último, dado que las empresas comunicaron el coste de producción en dólares estadounidenses, la Comisión consideró justificado convertir los datos a liras turcas utilizando tipos de cambio mensuales, también de acuerdo con las observaciones remitidas por las empresas sobre la divulgación provisional. Como las empresas no facilitaron un conjunto completo de datos sobre el coste de la producción en liras turcas, no puede tenerse en cuenta ninguna diferencia existente en los valores en liras turcas como divisa complementaria utilizada en sus registros contables. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación.
- (128) Después de la divulgación final, un productor exportador alegó que, a la hora de calcular el precio de sus ventas a la Unión, la Comisión no debería haber restado determinados ajustes, a saber, la deducción en concepto de tasa de pertenencia a una asociación de exportación y la deducción de exportación a tanto alzado.
- (129) La Comisión señaló que el productor exportador también presentó esta alegación en sus observaciones sobre la divulgación provisional y que el diálogo sobre los ajustes se mantuvo en la audiencia organizada después de la divulgación provisional.
- (130) En dicha audiencia, la empresa confirmó que pagaba una tasa de pertenencia a una asociación de exportación a cambio de pertenecer a la ÇİB. La empresa explicó, asimismo, que la tasa abonada correspondía a un porcentaje del valor de cada transacción de exportación. Por lo tanto, la Comisión consideró que la tasa de pertenencia a una asociación de exportación constituía un coste en el que la empresa incurría únicamente debido a sus transacciones de exportación y su nivel dependía del nivel de exportaciones de la empresa. Además, el valor del ajuste podía calcularse para cada transacción de exportación de forma individual, en función de su valor.
- (131) Por lo que respecta a la deducción de exportación a tanto alzado, la empresa alegó que no era correcto deducir su valor del precio de exportación, ya que se trataba simplemente de un beneficio fiscal, no de un gasto real de la empresa. En sus observaciones sobre la divulgación final, la empresa se refirió a la legislación turca ⁽¹¹⁾, que permite que todo exportador deduzca el 0,5 % de sus ingresos por ventas de exportación para reflejar los gastos en los que incurre que no pueden registrarse de otra manera en los libros debido a la falta de la documentación correspondiente. Por lo tanto, la Comisión consideró que la deducción de exportación a tanto alzado representaba un gasto en el que la empresa realmente incurría debido a sus transacciones de ventas de exportación, para las cuales la empresa no disponía de la documentación correspondiente y que no podían registrarse en los libros en ninguna otra cuenta de gastos. Lo que es más, la Comisión podía determinar el valor de la deducción para cada una de las transacciones de forma individual.
- (132) Como consecuencia, la Comisión rechazó la alegación relativa a la deducción de la tasa de pertenencia a una asociación y la deducción de exportación a tanto alzado.

3.5. Márgenes de dumping

- (133) Como se explica detalladamente en los considerandos 28 a 132, la Comisión tuvo en cuenta las observaciones remitidas por las partes interesadas después de la divulgación provisional y calculó de nuevo los márgenes de dumping correspondientes.
- (134) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio cif (coste, seguro y flete) en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo
Çolakoğlu Metalurji A.Ş.	7,3 %
Grupo Erdemir:	5,0 %
— Ereğli Demir ve Çelik Fabrikalari T.A.S.	
— İskenderun Demir ve Çelik A.Ş.	

⁽¹¹⁾ Artículo 40 de la Ley n.º 193 del impuesto sobre la renta, de 6 de enero de 1961, modificada por la Ley n.º 4108 de junio de 1995.

Habaş Sinai Ve Tibbi Gazlar İstihsal Endüstrisi A.Ş.	4,7 %
Ağır Haddecilik	5,7 %
Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.Ş.	5,7 %
Todas las demás empresas	7,3 %

- (135) Los cálculos de los márgenes de dumping individuales se comunicaron a los productores exportadores incluidos en la muestra tras las correcciones y los ajustes realizados a raíz de las observaciones de las partes interesadas posteriores a las divulgaciones provisional y final.

4. PERJUICIO

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

- (136) Durante el período de investigación, en la Europa de los Veintisiete, el producto similar fue fabricado por veintiún productores conocidos que pertenecían a catorce grupos. Todos estos productores constituyen la «industria de la Unión», según su definición en el artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.
- (137) La producción total de la Europa de los Veintisiete durante el período de investigación se estableció en el intervalo de 71 a 74,5 millones de toneladas, incluida la producción para el mercado cautivo.
- (138) Los tres productores de la Unión incluidos en la muestra representaban del 34 al 38 % del total de la producción de la Unión del producto similar en la Europa de los Veintisiete. Representaban del 40 al 44 % del volumen de ventas de la Unión de los productores que se presentaron en el marco del análisis previo a la evaluación de inicio.

4.2. Determinación del mercado pertinente de la Unión

- (139) El Gobierno de Turquía consideró que la Comisión no explicó de forma satisfactoria por qué era necesario examinar por separado las cifras del mercado libre y del mercado cautivo. El Gobierno de Turquía opinaba que las explicaciones expuestas por la Comisión contradecían al Grupo Especial en el asunto Marruecos – Acero laminado en caliente (Turquía) y al Órgano de Apelación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el asunto Estados Unidos – Acero laminado en caliente, según los cuales, en principio, las autoridades investigadoras deberían examinar de la misma manera todas las partes de una industria, así como la industria en su conjunto, o bien justificar de forma satisfactoria por qué no lo hacían, si ese era el caso.
- (140) Para ofrecer una visión de la industria de la Unión tan completa como fuera posible, la Comisión obtuvo datos correspondientes al conjunto de la producción del producto afectado y determinó si la producción se destinaba a un uso cautivo o al mercado libre. Para los indicadores de perjuicio mencionados en el considerando 82 del Reglamento provisional, la Comisión analizó por separado los datos relacionados con el mercado libre y el mercado cautivo y realizó un análisis comparativo cuando era posible y estaba justificado. Por lo que respecta a los indicadores económicos mencionados en el considerando 83 del Reglamento provisional, la Comisión solo pudo llevar a cabo una evaluación significativa haciendo referencia al conjunto de la actividad de la industria de la Unión. Por consiguiente, la Comisión consideró que su análisis estaba en consonancia con la jurisprudencia de los órganos jurisdiccionales de la Unión y de la OMC ⁽¹²⁾.
- (141) Después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía insistió en que la Comisión no había actuado conforme a la jurisprudencia de la OMC, ya que: i) no analizó por separado los datos de los precios de venta, el coste de la producción, el crecimiento, el volumen y los precios de exportación, la rentabilidad, el rendimiento de las inversiones y el flujo de caja; ii) tampoco aportó ninguna explicación de por qué solo analizó los datos del mercado libre, en lugar de realizar un análisis independiente y comparable. La Comisión se mostró en desacuerdo ya que, además de lo explicado en el considerando anterior, las respuestas al cuestionario presentadas por los productores de la Unión incluidos en la muestra permitían un análisis de los precios de venta, los volúmenes de venta y la rentabilidad en el mercado libre frente a otros mercados. El hecho de que el cuadro 10 muestre los precios de venta en el mercado libre no significa que no se hayan analizado los precios en el mercado cautivo.

⁽¹²⁾ Sentencia del Tribunal de Justicia de 27 de noviembre de 1991, Gimelec/Comisión, C-315/90, ECLI:EU:C:1991:447, apartados 21 a 29; Informe del Órgano de Apelación de la OMC, de 24 de julio de 2001, titulado «Estados Unidos – Medidas Antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón», WT/DS184/AB/R, apartados 181 a 215.

- (142) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 78 a 83 del Reglamento provisional.

4.3. Consumo de la Unión

4.3.1. Consumo del mercado libre en la Unión

- (143) En la Europa de los Veintisiete, el consumo de la Unión en el mercado libre durante el período considerado evolucionó de la manera siguiente:

Cuadro 1

Consumo del mercado libre en el mercado de la Unión (toneladas)

	2016	2017	2018	Período de investigación
Consumo de la Unión en el mercado libre	33-34 millones	32-33 millones	34-35 millones	33-34 millones
Índice	100	96	102	99

Fuente: Eurofer, productores de la Unión incluidos en la muestra y Eurostat.

- (144) Entre 2016 y 2018, el consumo del mercado libre aumentó un 2 %, pero posteriormente disminuyó. El consumo total en el mercado libre disminuyó un 1 % durante el período considerado.

4.3.2. Consumo cautivo en el mercado de la Unión

- (145) En la Europa de los Veintisiete, el consumo cautivo de la Unión durante el período considerado evolucionó de la manera siguiente:

Cuadro 2

Consumo cautivo en el mercado de la Unión (toneladas)

	2016	2017	2018	Período de investigación
Consumo cautivo de la Unión	42,5-45,5 millones	44-47 millones	43,5-46,5 millones	39,5-42,5 millones
Índice	100	103	102	93

Fuente: Eurofer y productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (146) El consumo del mercado cautivo aumentó ligeramente en la primera parte del período de investigación, después de la cual disminuyó. El consumo cautivo total se redujo en siete puntos porcentuales durante el período considerado.

4.3.3. Consumo total

- (147) Durante el período considerado, el consumo total —la suma del consumo en el mercado cautivo y en el mercado libre— en la Europa de los Veintisiete evolucionó de la manera siguiente:

Cuadro 3

Consumo total (mercado libre y mercado cautivo) (toneladas)

	2016	2017	2018	Período de investigación
Consumo total de la Unión	78-81 millones	78-81 millones	80-83 millones	74-77 millones
Índice	100	100	102	95

Fuente: Eurofer, productores de la Unión incluidos en la muestra y Eurostat.

- (148) El cuadro anterior muestra que el consumo total aumentó ligeramente en 2018, pero disminuyó un 5 % en total en comparación con 2016. El consumo cautivo representó casi el 59 % del consumo total en el período de investigación.

4.4. Importaciones procedentes de Turquía

4.4.1. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de Turquía

(149) Las importaciones procedentes de Turquía en la Europa de los Veintisiete evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 4

Volumen y cuota de mercado de las importaciones

	2016	2017	2018	Período de investigación
Volumen de las importaciones procedentes de Turquía (toneladas)	934 651	1 738 017	2 779 174	2 767 658
Índice	100	186	297	296
Cuota de mercado en el mercado libre (%)	2,8-3,1	5,3-5,6	7,8-8,1	8,2-8,5
Índice	100	190-220	270-300	270-300

Fuente: Eurofer, productores de la Unión incluidos en la muestra y Eurostat.

- (150) Las importaciones procedentes de Turquía aumentaron en un 196 % durante el período considerado, lo que casi triplicó su cuota en el mercado libre.
- (151) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía afirmó que las importaciones procedentes de Turquía no restaron cuota de mercado a la industria de la Unión, sino que solamente obtuvieron parte de la cuota de terceros países, lo cual no podía afectar de ningún modo a los productores de la Unión.
- (152) Después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía añadió que el análisis de la Comisión del volumen de las importaciones procedentes de Turquía fue un análisis de principio a fin del período y, en su lugar, invitó a la Comisión a estudiar la evolución sobre la base de datos trimestrales de 2019 y 2020 y las caídas de las importaciones después del período de investigación. La Comisión indicó que el enfoque del Gobierno de Turquía no puede cuestionar el hecho de que entre 2016 y 2018 las importaciones procedentes de Turquía aumentaron en términos interanuales en un 196 % durante el período considerado y que prácticamente triplicaron su cuota en el mercado libre.
- (153) Dada la naturaleza de estas observaciones, se abordan en la sección 5 más adelante.

4.4.2. Precios de las importaciones procedentes de Turquía y subcotización de precios

- (154) La Comisión estableció los precios de las importaciones basándose en los datos de Eurostat. El precio medio ponderado de las importaciones procedentes de Turquía a la Europa de los Veintisiete evolucionó de la manera siguiente:

Cuadro 5

Precios de importación (EUR/tonelada)

	2016	2017	2018	Período de investigación
Turquía	363	490	538	492
Índice	100	135	148	136

Fuente: Eurostat.

- (155) Los precios medios de las importaciones procedentes de Turquía aumentaron de 363 EUR/tonelada en 2016 a 492 EUR/tonelada durante el período de investigación, lo que representa un aumento del 36 %. La diferencia entre el promedio de los precios de las importaciones objeto de dumping y el promedio de los precios de venta de la industria de la Unión durante el período de investigación, como se refleja en el cuadro 10, fue significativa (7,8 %).
- (156) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía consideró que los precios de las importaciones turcas no podían haber causado perjuicio a los productores de la Unión. Dada la naturaleza de estas observaciones, se abordan en la sección 5 más adelante.
- (157) Se han revisado los cálculos del margen de subcotización para que reflejen la situación de la Europa de los Veintisiete y la Comisión determinó que las importaciones objeto de dumping de los productores exportadores incluidos en la muestra reflejaban márgenes de subcotización medios ponderados de entre el 1,2 y el 2 %. Teniendo en cuenta que el mercado de HRFS es muy sensible a los precios y que la competencia se basa en gran medida en el precio, la Comisión consideró que los citados márgenes de subcotización eran significativos.
- (158) Después de la divulgación final, Eurofer hizo hincapié en que, dada la naturaleza del mercado, y la existencia de una competencia de precios significativa, incluso un nivel de subcotización comparativamente reducido podía ser significativo. Sin embargo, el Gobierno de Turquía afirmó que considerar que los márgenes de subcotización eran significativos era una mera alegación, ya que carecía de una evaluación adecuada o de criterios que establecieran qué margen debía considerarse significativo. La Comisión rechazó la alegación por considerarla infundada. La evolución del mercado y el cambio en las fuentes de importaciones observados en el cuadro 14 confirman la importancia del precio en el mercado de los HRFS. Lo que es más, el propio Gobierno de Turquía había admitido que una pequeña diferencia de precio era la causa del aumento de la cuota de mercado de las importaciones turcas ⁽¹³⁾.
- (159) Después de la divulgación final, los grupos Erdemir y Colakoglu alegaron que al establecer subcotización para el 66,1 % (grupo Colakoglu) o para el 69,5 % (grupo Erdemir) de las ventas de los productores de la Unión incluidos en la muestra, la Comisión no estableció la subcotización para el producto en conjunto y, por lo tanto, infringió el artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base. En su opinión, no podía descartarse que los márgenes de subcotización calculados hubieran sido diferentes si la Comisión hubiera examinado el efecto del precio sobre la base de las ventas de todos los productores de la Unión incluidos en la muestra. La Comisión rechazó esta alegación por considerarla infundada, ya que el Reglamento de base no exige que la determinación de la existencia de subcotización se base en la totalidad de las ventas de los productores de la Unión incluidos en la muestra. Por el contrario, un análisis de precios se basa en una comparación entre los modelos exportados a la Unión y el producto similar y consiste en comparar las ventas de los productores exportadores que venden a la industria de la Unión, ya que no todos los modelos vendidos por los (tres) productores de la Unión incluidos en la muestra eran exportados a la Unión por cada uno de los productores exportadores a título individual. En cualquier caso, la Comisión recordó que la diferencia entre el promedio de los precios de las importaciones objeto de dumping y el promedio de los precios de venta de la industria de la Unión durante el período de investigación, como se refleja en el cuadro 10, fue significativa (7,8 %).

4.5. Situación económica de la industria de la Unión

4.5.1. Observaciones generales

- (160) La Comisión recuerda que, en la fase inicial, el denunciante había solicitado a la Comisión que comenzara el análisis de las tendencias del perjuicio a partir de 2017, alegando que 2016 (el primer año del período considerado en la presente investigación) no era un año representativo, ya que se constató que la industria de la Unión sufrió el perjuicio infligido por importaciones objeto de dumping y de subvenciones de diversas fuentes. La Comisión reconoció que la evolución de los indicadores de perjuicio que comenzaba en 2016 se vio perjudicada por el hecho de que la situación de la industria de la Unión aún estaba afectada por las importaciones objeto de dumping y de subvenciones en 2016, mientras que en 2017 la industria de la Unión mostró indicios claros de recuperación después de que ese año se impusieran medidas antidumping y compensatorias definitivas contra dichas importaciones. Sin embargo, la Comisión decidió presentar los datos de acuerdo con su práctica habitual, que se basa en tener en cuenta además del período de investigación, los tres años previos a este. Por ese motivo, la Comisión también incluyó el año 2016 en el período considerado.

⁽¹³⁾ Último párrafo de la página 14 del documento con referencia t21.000916 del expediente no confidencial (documento presentado por el Gobierno de Turquía).

- (161) Después de la divulgación provisional, la ÇIB alegó que determinados aspectos del análisis del perjuicio parecían excluir el año 2016 y que debido a esto la evaluación del perjuicio de la Comisión no era correcta. Después de la divulgación final, la parte aclaró que cuestionaba la ausencia de una evaluación de indicadores a partir de 2016, en particular de aquellos que mostraron una tendencia positiva después de 2016 (por ejemplo, la cuota de mercado y el volumen de ventas en el mercado libre de la industria de la Unión), que se considerarían una demostración de la ausencia de perjuicio importante a la industria de la Unión. Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía alegó, en la misma línea, que el examen del supuesto perjuicio a la industria nacional debía basarse en el período 2016-2019, y según él esto no se cumplía para todos los indicadores de perjuicio. En particular, el Gobierno de Turquía consideró que, en el pasado reciente, no era posible vincular la mejoría ni el empeoramiento de la situación de la industria a la existencia o ausencia de medidas de defensa comercial. En pocas palabras, el Gobierno de Turquía criticó el considerando 104 del Reglamento provisional porque, en su opinión, el hecho de que las medidas antidumping y compensatorias definitivas contra China se publicaran en abril y junio de 2017 ⁽¹⁴⁾ y de que las medidas antidumping definitivas contra Brasil, Irán, Rusia y Ucrania se impusieran en octubre de 2017 ⁽¹⁵⁾ implicaría que todos los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping procedentes de los citados países aún estaban presentes en 2017. Para respaldar esta alegación, el Gobierno de Turquía destacó que, en 2017, las importaciones procedentes de estos cinco países seguían representando el 26 % de las importaciones de HRFS.
- (162) En cuanto a las alegaciones relacionadas con la inclusión o no del año 2016 por lo que respecta a algunos de los indicadores de perjuicio, la Comisión aclaró que los cuadros correspondientes, la sección 1.8 y el resto de las conclusiones recogidas en el Reglamento provisional abarcaban el período 2016-2019, tal y como afirma el Reglamento. Las observaciones que figuran tras los cuadros relativos al período considerado tienen en cuenta las tendencias que empezaron a manifestarse en 2016, sin importar si son positivas o negativas. Esto sigue siendo así incluso cuando, como en el caso que nos ocupa, la Comisión evaluó y tuvo en cuenta acontecimientos que tuvieron lugar en un intervalo específico del período considerado, en particular las medidas de defensa comercial.
- (163) Por lo que respecta a las medidas antidumping contra Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, el período de investigación abarcó del 1 de julio de 2015 al 30 de junio de 2016. En cuanto a las medidas antidumping y compensatorias contra China, la investigación del dumping, las subvenciones y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2015 y el 31 de diciembre de 2015. Las observaciones del Gobierno de Turquía según las cuales los cinco países mencionados seguían representando el 26 % de las importaciones del producto afectado en 2017 y, por tanto, seguían causando un perjuicio a la Unión eran erróneas. Tal y como demuestra el cuadro 14 del Reglamento provisional, el volumen de las importaciones procedentes de los cinco países afectados descendió un 68 % (a saber, de 5 724 303 a 1 810 518 toneladas) entre 2016 y 2017 y su cuota de mercado conjunta se redujo del 16,1 al 5,2 %. Estas tendencias se confirman en los datos de la Europa de los Veintisiete. El cuadro 14 del presente Reglamento demuestra que el volumen de las importaciones procedentes de los cinco países afectados descendió considerablemente (a saber, de 5 611 020 a 1 565 303 toneladas) entre 2016 y 2019, como también lo hizo su cuota de mercado conjunta (que cayó del 16-17 % al 4-5 %). Por tanto, la Comisión consideró infundada la alegación de que las investigaciones anteriores habían revelado que todos los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping procedentes de China, Brasil, Irán, Rusia y Ucrania seguían presentes en 2017.
- (164) Después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía reiteró sus observaciones por lo que respecta al calendario de las medidas antidumping definitivas y de los derechos compensatorios impuestos a China y de las medidas antidumping impuestas a Brasil, Irán, Rusia y Ucrania. Alegó que la disminución de las importaciones procedentes de estos países no cambia el hecho de que estas importaciones siguieran constituyendo una parte significativa de las importaciones de la Europa de los Veintisiete y fueran perjudiciales en 2017. Según el Gobierno de Turquía, la Comisión intentó evitar que se examinaran estos efectos perjudiciales utilizando cifras que mostraban un descenso absoluto. La Comisión consideró infundada la alegación. Los períodos de investigación de las investigaciones anteriores no determinaron la existencia de dumping perjudicial en 2017, momento en el cual, como ya se ha mencionado, las cuotas de mercado de los países afectados ya habían disminuido drásticamente. Además, la sección 5.2.1 del presente Reglamento contiene un análisis de la evolución en el mercado y de las cuotas de mercado de las distintas fuentes de importaciones.

⁽¹⁴⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649 de la Comisión, de 5 de abril de 2017, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 92 de 6.4.2017, p. 68). Reglamento de Ejecución (UE) 2017/969 de la Comisión, de 8 de junio de 2017, por el que se establecen derechos compensatorios definitivos sobre las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China, y se modifica el Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 146 de 9.6.2017, p. 17).

⁽¹⁵⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1795 de la Comisión, de 5 de octubre de 2017, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania y se da por concluida la investigación en relación con las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados originarios de Serbia (DO L 258 de 6.10.2017, p. 24).

4.5.2. Indicadores macroeconómicos

4.5.2.1. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (165) La producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad totales de la Unión evolucionaron como sigue durante el período considerado:

Cuadro 6

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2016	2017	2018	Período de investigación
Volumen de producción (toneladas)	74-77,5 millones	77-80,5 millones	76-79,5 millones	71-74,5 millones
Índice	100	104	102	96
Capacidad de producción (toneladas)	88-93 millones	89-94,5 millones	90-95,5 millones	91-96 millones
Índice	100	102	103	104
Utilización de la capacidad	84 %	86 %	84 %	78 %
Índice	100	102	99	93

Fuente: Eurofer, productores de la Unión incluidos en la muestra y Eurostat.

- (166) Durante el período considerado, el volumen de producción de la industria de la Unión disminuyó aproximadamente en un 4 %, mientras que la capacidad de producción aumentó en un 4 %. Por consiguiente, la utilización de la capacidad disminuyó un 7 % pasando del 84 % en 2016 al 78 % en el período de investigación.
- (167) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía manifestó que el hecho de que la capacidad de la industria de la Unión aumentara año tras año desde 2016 demostraba que su situación era buena. La Comisión se mostró en desacuerdo e indicó, como se explica en el considerando 107 del Reglamento provisional, que el aumento de la capacidad entre 2016 y 2017 refleja la mejora de las condiciones del mercado de la Unión como resultado de las medidas antidumping y compensatorias definitivas impuestas a las importaciones procedentes de los cinco países mencionados y que el incremento de la capacidad desde 2017 se debe más bien al aumento de la eficiencia y a la descongestión.
- (168) El Gobierno de Turquía criticó la ausencia de un análisis independiente del mercado cautivo y del mercado libre en este apartado, ausencia que no permitía identificar el origen del descenso generalizado de la producción. La Comisión consideró que no tenía sentido desglosar los datos del cuadro 6 para el mercado cautivo y el mercado libre. De hecho, los productores de la Unión utilizan los mismos equipos y líneas de producción para fabricar el producto investigado, independientemente de que se destine al mercado cautivo o al mercado libre. No obstante, más adelante el cuadro 8 contiene datos más detallados por lo que respecta al volumen del mercado cautivo.

4.5.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (169) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión en el mercado libre en la Europa de los Veintisiete evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 7

Volumen de ventas y cuota de mercado en el mercado libre

	2016	2017	2018	Período de investigación
Ventas de la industria de la Unión en la UE (toneladas)	24-27 millones	24-27,5 millones	25-28,4 millones	24,5-27,5 millones
Índice	100	101	103	103

Cuota de mercado (%)	75-76	79-80	76-77	78-79
Índice	100	105	102	104

Fuente: Eurofer, productores de la Unión incluidos en la muestra y Eurostat.

- (170) El volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre aumentó un 3 % durante el período considerado y su cuota de mercado un 4 %.
- (171) En la Europa de los Veintisiete, el volumen y la cuota de mercado cautivos de la industria de la Unión en el mercado de la UE durante el período considerado evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 8

Volumen y cuota de mercado cautivos

	2016	2017	2018	Período de investigación
Volumen de ventas en el mercado cautivo de la Unión (toneladas)	42,5-45,5 millones	44-47 millones	43,5-46,5 millones	39,5-42,5 millones
Índice	100	103	102	93
Producción total de la industria de la Unión (toneladas)	73-76 millones	76-79 millones	75-78 millones	70-73 millones
Índice	100	104	102	96
Cuota del mercado cautivo respecto de la producción total de la Unión (%)	61	61	61	59
Índice	100	99	99	96

Fuente: Eurofer, productores de la Unión incluidos en la muestra y Eurostat.

- (172) Durante el período considerado, el mercado cautivo de la industria de la Unión (compuesto por los HRFS conservados por la industria de la Unión para usos de transformación ulterior) en la Unión disminuyó en un 7 %, es decir, en alrededor de tres millones de toneladas. La cuota del mercado cautivo de la industria de la Unión (expresada como porcentaje de la producción total de la Unión) disminuyó del 61 % en 2016 al 59 % durante el período de investigación.
- (173) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía criticó el hecho de que, en el considerando 109 del Reglamento provisional, la Comisión explicara el aumento de la cuota de mercado de la industria de la Unión en el mercado libre entre 2018 y 2019 haciendo alusión al hecho de que una parte considerable del volumen de ventas anteriormente consideradas cautivas pasaron a ser operaciones en el mercado libre debido a las desinversiones. El Gobierno de Turquía consideró que esta explicación demostraba que la Comisión había adoptado un enfoque sesgado al diferenciar entre ambos mercados «según le conviene». El Gobierno de Turquía repitió su alegación después de la divulgación final y cuestionó la objetividad de la forma en que se había calculado la evolución de la cuota de mercado de la industria de la Unión. La Comisión rechazó la alegación de que su planteamiento estaba sesgado. Por el contrario, considera legítimo e incluso necesario reclasificar la producción del mercado cautivo que ahora se destina al mercado libre en caso de desinversión. Aunque, tal y como alega el Gobierno de Turquía, la cuota de mercado de los productores de la Unión en el mercado libre hubiera aumentado durante el período considerado, la Comisión señaló que la magnitud de este incremento era significativamente inferior al incremento de la cuota de mercado de las importaciones turcas durante ese mismo período. En un contexto de consumo bastante estable en la Unión, las importaciones turcas ocuparon el nicho que dejaron libre otros terceros países que se vieron sometidos a derechos antidumping o compensatorios desde 2017.

- (174) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía afirmó que no se había analizado el volumen de producción de las líneas de producción que se vendieron tal y como se explicaba en el considerando 111 del Reglamento provisional. La ÇİB adujo que esta venta se debía a motivos estratégicos y comerciales. La Comisión señaló que la venta en cuestión aludía a un cambio de propiedad entre productores de la Unión que no afectaba a los datos del cuadro 6. La Comisión no encontró ningún vínculo entre la venta en cuestión y las importaciones turcas.
- (175) Después de la divulgación provisional, la ÇİB afirmó que los principales indicadores de perjuicio, como el volumen de ventas y la cuota de mercado en el mercado libre, demostraban que la industria de la Unión estaba obteniendo buenos resultados. La Comisión consideró que esta afirmación carecía de fundamento, ya que los considerandos 109 y 150 del Reglamento provisional ya explicaban que la cuota de mercado de la industria de la Unión aumentó debido a una desinversión, como consecuencia de la cual un número importante de transacciones anteriormente consideradas cautivas pasaron a ser operaciones en el mercado libre. Además, la determinación del perjuicio se basa en una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que afectan al estado de la industria en su conjunto, como indica en artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.
- (176) Después de la divulgación provisional, la ÇİB afirmó que las observaciones de la Comisión recogidas en esta sección no explicaban por qué creció la industria de la Unión, ni por qué un aumento de la cuota de mercado y del volumen de las ventas en el mercado carecen de importancia en este caso en particular. Dada la naturaleza de estas observaciones, se abordan en el considerando 217 más adelante.

4.5.2.3. Crecimiento

- (177) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía afirmó que el considerando 112 del Reglamento provisional consistía en alegaciones injustificadas y criticó parte de su redacción. La Comisión consideró que las alegaciones no estaban justificadas, ya que el considerando en cuestión se refiere explícitamente a los datos y las conclusiones recogidos en el Reglamento provisional.
- (178) Las cifras relativas a la producción de la Europa de los Veintisiete muestran una tendencia marcadamente descendente desde 2017, mientras que las ventas y la cuota de mercado se mantuvieron estables gracias a un ligero aumento del consumo en el mercado libre durante ese mismo período. La industria de la Unión en la Europa de los Veintisiete solo creció, y muy modestamente, si se toma como punto de partida el año 2016, en el que se constató que resultó perjudicada por las importaciones objeto de dumping procedentes de otros países.
- (179) Después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía se preguntaba si ciertas conclusiones sobre el crecimiento eran objetivas, ya que la Comisión había calificado como «fuerte» el descenso de la producción y como «ligero» el aumento de las ventas en el mercado libre. En primer lugar, la Comisión señaló que los porcentajes mencionados por el Gobierno de Turquía en su alegación no correspondían a la Europa de los Veintisiete y, por tanto, estaban desfasados. Y en segundo lugar, que en cualquier caso, un debate comparativo sobre cómo calificar una variación porcentual debe influir en la magnitud relativa del valor subyacente sujeto a dicha variación.

4.5.2.4. Empleo y productividad

- (180) Para la Europa de los Veintisiete, durante el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 9

Empleo y productividad

	2016	2017	2018	Período de investigación
Número de empleados	38 000-40 000	42 000-44 000	38 000-40 000	37 000-39 000
Índice	100	112	103	100
Productividad (toneladas por empleado)	1 900-2 000	1 700-1 800	1 900-2 000	1 800-1 900
Índice	100	92	99	96

Fuente: Eurofer y productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (181) El índice de empleo de la industria de la Unión relacionado con la producción de HRFS fluctuó durante el período considerado, pero en general se mantuvo estable. Teniendo en cuenta el descenso de la producción, la productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida en toneladas por empleado y por año, disminuyó un 4 % durante el período considerado.
- (182) Después de las divulgaciones provisional y final, la ÇİB afirmó que los principales indicadores de perjuicio, como el empleo, demostraban que la industria de la Unión estaba obteniendo buenos resultados. Sin embargo, la Comisión señaló que, a pesar de la estabilidad en el número de empleados durante el período considerado, el número de empleados disminuyó de forma importante entre 2017 y 2019. En cualquier caso, el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión era evidente, tal y como demuestra la sección 4.5.4 del Reglamento provisional y la sección 4.6 del presente Reglamento.
- (183) Después de la divulgación provisional, la ÇİB afirmó que una conclusión de perjuicio importante atribuida únicamente al hecho de que disminuyó el número de empleados no concuerda con la jurisprudencia de la OMC y que el descenso del número de empleados a partir de 2017 no podía atribuirse a las importaciones objeto de dumping procedentes de Turquía. La Comisión rechazó las alegaciones. La Comisión no atribuyó en ningún caso una conclusión de perjuicio importante únicamente al descenso del número de empleados. En cuanto a la evolución del número de empleados, siguió de cerca a la de la producción.
- (184) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía afirmó que no debía examinarse la productividad individualmente, ya que en 2017 descendió debido al aumento considerable del empleo entre 2016 y 2017. Si bien la productividad es uno de los factores que se tienen en cuenta para el análisis del perjuicio, la Comisión confirmó que ningún factor se analizó de forma aislada.
- (185) Después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía consideró que la última frase del considerando anterior era equivalente a confirmar que la disminución de la productividad se debió al aumento del empleo en 2017. La Comisión manifestó su desacuerdo con el Gobierno de Turquía, aunque reconoció que el aumento del empleo entre 2016 y 2017 afectó al descenso de la productividad en ese mismo período. No obstante, es evidente que la productividad volvió a disminuir de nuevo entre 2018 y el período de investigación, en un momento en el que el empleo también estaba descendiendo, de manera que se produjo una pérdida total de productividad del 4 % durante el período considerado, como indica el considerando 181.

4.5.2.5. Magnitud del margen de dumping y recuperación con respecto a prácticas de dumping anteriores

- (186) Para la Europa de los Veintisiete, todos los márgenes de dumping se situaron muy por encima del nivel mínimo. La magnitud de los márgenes reales de dumping tuvo un impacto sustancial en la industria de la Unión, dados el volumen y los precios de las importaciones procedentes de Turquía.
- (187) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía rebatió las observaciones de la Comisión con respecto a la recuperación de la industria de la Unión en 2017 gracias a las medidas de defensa comercial. Puesto que la presente sección trata de la «recuperación con respecto a prácticas de dumping anteriores», la Comisión consideró justificado recordar que, dadas las conclusiones de otras investigaciones anteriores relativas al mismo producto, la situación de la industria de la Unión se vio afectada por prácticas de dumping en 2016, mostró indicios de recuperación a partir de 2017 y los niveles de rentabilidad alcanzados que denotaban una mejor salud de dicha industria desaparecieron en el período de investigación.
- (188) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 115 a 117 del Reglamento provisional.

4.5.3. Indicadores microeconómicos

4.5.3.1. Precios y factores que inciden en los precios

- (189) Durante el período considerado, los precios de venta unitarios medios ponderados de los productores de la Unión incluidos en la muestra aplicados a clientes no vinculados en la Unión evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 10

Precios de venta y coste de la producción en la Unión

	2016	2017	2018	Período de investigación
Precio de venta unitario medio en el mercado libre (EUR/tonelada)	393	532	574	534
Índice	100	135	146	136
Coste unitario de producción (EUR/tonelada)	413	497	540	560
Índice	100	121	131	136

Fuente: productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (190) Los precios de venta unitarios medios aumentaron considerablemente en 2017 en comparación con 2016, y volvieron a aumentar en 2018. Sin embargo, el precio de venta unitario medio de la industria de la Unión cayó de 574 EUR/tonelada en 2018 a 534 EUR/tonelada en el período de investigación, mientras que su coste de producción aumentó de 540 EUR/tonelada en 2018 a 560 EUR/tonelada en el período de investigación. Por tanto, mientras que en 2017 y 2018 la industria de la Unión había podido repercutir a sus clientes los aumentos de costes soportados y seguir siendo rentable, ya no pudo hacerlo en el período de investigación. Este cuadro y el cuadro 10 del Reglamento provisional reflejan información idéntica sobre el coste de la producción.
- (191) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía señaló que tanto el coste unitario de producción como el precio medio unitario de venta de la industria de la Unión en el mercado libre habían aumentado en la misma medida (+ 36 %) durante el período considerado, de manera que la industria de la Unión pudo trasladar el incremento del precio de la materia prima a sus precios. La Comisión indica que la valoración del Gobierno de Turquía no es más que un análisis de principio a fin del período que no tiene en cuenta las evoluciones interanuales y que tampoco tiene en cuenta el hecho de que la investigación antidumping que se tradujo en la adopción de medidas contra Brasil, Irán, Rusia y Ucrania en 2017 constató la existencia de perjuicio durante el período comprendido entre el 1 de julio de 2015 y el 30 de junio de 2016. De hecho, a pesar de que el precio de venta en la Unión disminuyó ya en 2016 ⁽¹⁶⁾ debido a las importaciones objeto de dumping procedentes de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, la industria de la Unión no pudo restablecer sus precios de venta a niveles normales hasta 2017 ⁽¹⁷⁾. La Comisión señala, asimismo, que los precios de venta de la industria de la Unión cayeron de 574 EUR/tonelada en 2018 a 534 EUR/tonelada en el período de investigación, mientras que los costes unitarios aumentaron de 540 EUR/tonelada a 560 EUR/tonelada en ese mismo período. Por tanto, mientras que en 2017 y 2018 la industria de la Unión había podido repercutir a sus clientes los aumentos de costes soportados y seguir siendo rentable, ya no pudo hacerlo en el período de investigación.
- (192) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía afirmó que la Comisión no pudo demostrar cómo la industria de la Unión podía reflejar los aumentos de los costes incurridos en 2017 en sus precios de venta. La Comisión manifestó su desacuerdo. Las verificaciones a distancia de las respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra y el cuadro 10 confirmaron que los aumentos de los costes entre 2016 y 2017 se tradujeron en precios de venta superiores en el mercado libre en la Europa de los Veintisiete en ese mismo período.

4.5.3.2. Costes laborales

- (193) Durante el período considerado, los costes laborales medios de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron de la manera siguiente:

⁽¹⁶⁾ Véanse, entre otras cosas, los cuadros 3 y 7 y el considerando 339 del Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1795, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania y se da por concluida la investigación en relación con las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados originarios de Serbia.

⁽¹⁷⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1795 (véase la nota 10). Desde octubre de 2016, los productores de la Unión podían beneficiarse de la protección que les otorgaba el Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1778 de la Comisión, de 6 de octubre de 2016, por el que se impone un derecho antidumping provisional relativo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 272 de 7.10.2016, p. 33).

Cuadro 11

Costes laborales medios por empleado

	2016	2017	2018	Período de investigación
(EUR)	74 295	78 101	79 241	83 187
Índice	100	105	107	112

Fuente: productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (194) Durante el período considerado, los costes laborales medios por empleado aumentaron un 12 %. Este cuadro es idéntico al cuadro 11 del Reglamento provisional.
- (195) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía afirmó que no podía vincularse el aumento de los costes laborales únicamente a las importaciones procedentes de Turquía. La parte se quejó de que el Reglamento provisional no había analizado los motivos subyacentes a la evolución de los costes laborales. La Comisión aseguró al Gobierno de Turquía que, si bien los costes laborales son uno de los factores que se tienen en cuenta para el análisis del perjuicio, la Comisión no valoró este factor de forma aislada. El aumento de los costes laborales se produjo por múltiples motivos, entre los cuales se encontraban los compromisos asumidos con los sindicatos que representan a los trabajadores. Sin embargo, la Comisión recordó que la cuestión importante en este análisis era hasta qué punto podía la industria de la Unión trasladar esos aumentos de los costes, como se analiza en la sección anterior.

4.5.3.3. Existencias

- (196) Durante el período considerado, los niveles de existencias de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 12

Existencias

	2016	2017	2018	Período de investigación
Existencias al cierre (toneladas)	1 033 364	1 207 363	843 448	862 918
Índice	100	117	82	84
Existencias al cierre como porcentaje de la producción (%)	4,5-5,5	5-6	4-5	4-5
Índice	100	110	81	85

Fuente: productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (197) Durante el período considerado, el nivel de existencias al cierre disminuyó un 16 %. En cuanto a la evolución de las existencias al cierre como porcentaje de la producción, este indicador se mantuvo relativamente estable durante el período considerado, en torno al 5 % del volumen de producción. Este cuadro es idéntico al cuadro 12 del Reglamento provisional.
- (198) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía consideró sesgadas las conclusiones oportunamente extraídas por la Comisión en el considerando 125 del Reglamento provisional según el cual las existencias no se consideraban un indicador de perjuicio importante. La Comisión manifestó su desacuerdo. Tal y como se explica en el Reglamento provisional, la mayoría de los tipos de producto similar se fabrican a partir de pedidos específicos y, por tanto, una vez fabricados se suministran y no se conservan en las existencias. En las investigaciones anteriores sobre el producto similar la Comisión llegó a una conclusión similar en cuanto a las existencias⁽¹⁸⁾. Además, la presente investigación confirmó que, efectivamente, la mayoría de los tipos de producto similar se fabrican a partir de pedidos específicos de los usuarios.

⁽¹⁸⁾ Véase, entre otros, el considerando 292 del Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1795 (véase la nota 10).

- (199) Después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía cuestionó las observaciones de la Comisión acerca del descenso de las existencias al cierre como porcentaje de la producción. La Comisión reiteró que las existencias al cierre como porcentaje del volumen de la producción se mantuvieron relativamente estables, en alrededor del 5 % durante el período considerado y que este factor no se consideró un indicador importante. Para la Comisión, puesto que la mayoría de los tipos de producto similar se fabrican a partir de pedidos específicos de los usuarios, no estaría justificado considerar que las existencias estables (como un porcentaje del volumen de producción) equivalen a la ausencia de perjuicio a la industria de la Unión.

4.5.3.4. Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad para reunir capital

- (200) Durante el período considerado, la rentabilidad, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionaron como sigue:

Cuadro 13

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

	2016	2017	2018	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (porcentaje del volumen de ventas)	- 3,4	6,8	6,7	- 6,1
Índice	- 100	197	197	- 178
Flujo de caja (EUR)	- 140 233 454	441 132 791	621 327 297	- 308 067 291
Índice	- 100	315	443	- 220
Inversiones (EUR)	144 626 230	234 309 366	210 822 274	156 161 956
Índice	100	162	146	108
Rendimiento de las inversiones	- 3,1 %	9,7 %	10,2 %	- 13,0 %
Índice	- 100	317	331	- 424

Fuente: productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (201) La rentabilidad evolucionó negativamente durante el período considerado, a pesar del aumento inicial de los beneficios en 2017 y 2018. La rentabilidad descendió del 6,8 % en 2017 al - 6,1 % en el período de investigación.
- (202) El flujo de caja neto fue positivo entre 2017 y 2018, llegó al máximo en 2018 y pasó a ser negativo en el período de investigación, cuando la rentabilidad se encontraba en el punto más bajo del período considerado. La capacidad de reunir capital se vio obstaculizada por la disminución de los beneficios.
- (203) El nivel de inversiones anuales aumentó un 8 % durante el período considerado, pero en el período de investigación se redujo a niveles apenas superiores a los de 2016. El rendimiento de las inversiones siguió la misma tendencia que la rentabilidad. Esta parte del cuadro 13 es idéntica al cuadro 13 del Reglamento provisional por lo que respecta a las inversiones y al rendimiento de estas.
- (204) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía alegó que los niveles de inversión que figuran en el cuadro 13 del Reglamento provisional eran extremadamente elevados y demostraban claramente la ausencia de perjuicio. La Comisión se mostró en desacuerdo con la conclusión del Gobierno de Turquía, ya que las inversiones tuvieron lugar en su mayor parte en 2017 y 2018, es decir, una vez que la industria de la Unión empezó a recuperarse de las prácticas de dumping anteriores. Como se explica en el considerando 167 del Reglamento provisional, los productores de la Unión no pudieron invertir todo lo que les habría gustado durante el período considerado. Teniendo en cuenta que la industria de la Unión es un sector que requiere mucho capital, las inversiones no fueron tan elevadas en términos relativos. La capacidad de reunir capital se vio obstaculizada por la disminución de los beneficios.

- (205) Después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía pidió una explicación del aumento de las inversiones del 62 % entre 2016 y 2017, puesto que las medidas relativas a los HRFS adoptadas contra cinco terceros países entraron en vigor en octubre de 2017. Inicialmente, la Comisión señaló que, por cuestión de principios, no podía utilizarse el hecho de que existen importaciones objeto de dumping en el mercado que perjudican a la industria de la Unión para descalificar las decisiones de inversión de la industria de la Unión, puesto que esto incentivaría implícitamente la práctica comercial desleal en cuestión. En el fondo, la Comisión recordó que las medidas antidumping provisionales contra una de las fuentes principales de HRFS en aquel momento, China, se publicaron el 7 de octubre de 2016 ⁽¹⁹⁾, mientras que las medidas definitivas se publicaron a primeros de abril de 2017 ⁽²⁰⁾. Además, el cuadro 14 del presente Reglamento muestra un claro descenso de las importaciones objeto de dumping procedentes de China, Rusia, Brasil, Ucrania e Irán entre 2016 y 2017, lo cual favoreció la realización de las inversiones aplazadas en 2017.
- (206) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía afirmó que determinadas inversiones relacionadas con cuestiones sanitarias, medioambientales y de seguridad no generaron beneficios ni rendimientos. La Comisión consideró que la industria de la Unión debería haber podido obtener beneficios a la vez que cumplía con sus compromisos en materia de salud, seguridad y medio ambiente. Las inversiones relacionadas con cuestiones sanitarias, medioambientales y de seguridad no impiden que las empresas obtengan pingües beneficios en circunstancias de mercado normales. Aunque estuvo de acuerdo con esta conclusión, después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía consideró que la Comisión no había examinado de forma objetiva la rentabilidad y el rendimiento de las inversiones, ya que las inversiones en materia de salud, seguridad y medio ambiente suponen un alto coste en el año en que se realizan y ninguna empresa espera obtener rendimiento de esas inversiones. La Comisión se mostró en desacuerdo, ya que una industria de la Unión saludable debería mostrar unos niveles sólidos de rentabilidad y rendimiento de las inversiones que permitieran realizar gastos cuya inversión no genere un rendimiento pecuniario pero que sean estrictamente necesarios por motivos de salud, seguridad y medio ambiente.
- (207) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 126 a 131 del Reglamento provisional.

4.6. Conclusión sobre el perjuicio

- (208) Si bien el consumo en el mercado libre disminuyó ligeramente durante el período considerado (- 1 %), los volúmenes de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre aumentaron y su cuota de mercado pasó del [75-76 %] al [78-79 %]. Sin embargo, estas pequeñas mejoras en términos de volumen de ventas y cuota de mercado solo pueden observarse en comparación con 2016, cuando la industria de la Unión sufría un perjuicio debido al dumping causado por las importaciones procedentes de otros países. No obstante, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad de la industria de la Unión disminuyeron un 4 % y un 7 %, respectivamente, durante el período considerado. Entre 2018 y el período de investigación, se registraron descensos más pronunciados de la producción y de la utilización de la capacidad, y también disminuyeron las ventas en el mercado libre. La industria de la Unión creció a partir de 2017, recuperándose de las importaciones desleales al someterlas a medidas antidumping y antisubvenciones, pero su situación se deterioró durante el período de investigación.
- (209) El coste de producción de la industria de la Unión aumentó de forma significativa durante el período considerado (+ 36 %), sobre todo debido a un fuerte aumento de los precios de las materias primas.
- (210) Los precios de venta de la industria de la Unión aumentaron más que los costes en 2017 y 2018, lo cual permitió a los productores de la Unión recuperarse de prácticas anteriores de dumping perjudicial y alcanzar una rentabilidad del 6,7 %. Sin embargo, entre 2018 y el período de investigación, para conservar su cuota de mercado frente a las importaciones turcas objeto de dumping, la industria de la Unión tuvo que reducir sus precios de venta a pesar de los costes crecientes (+ 4 %). Esto tuvo un efecto devastador en la rentabilidad de la industria de la Unión, la cual cayó del + 6,7 % en 2018 al - 6,1 % en el período de investigación.
- (211) Otros indicadores financieros (flujo de caja y rendimiento de las inversiones) siguieron una tendencia similar, especialmente durante el período de investigación y, por consiguiente, el nivel de inversión disminuyó mucho en comparación con los años anteriores.

⁽¹⁹⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1778.

⁽²⁰⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649.

- (212) Como se explica anteriormente en el considerando 16, la retirada del Reino Unido conllevó una revisión de los indicadores macroeconómicos y de otros datos. No obstante, las diferencias entre los cuadros 1 a 13 del Reglamento provisional y los cuadros 1 a 13 del presente Reglamento son insignificantes, tanto en términos unitarios como de las tendencias que reflejan. Los niveles de subcotización seguían siendo significativos. Por consiguiente, la Comisión concluyó que la retirada del Reino Unido no altera la conclusión de perjuicio alcanzada en el Reglamento provisional.
- (213) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluyó definitivamente que la industria de la Unión había sufrido un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (214) Después de la divulgación provisional, la ÇİB y el Gobierno de Turquía se mostraron en desacuerdo con las conclusiones formuladas en la sección 5.1 del Reglamento provisional. El Gobierno de Turquía alegó que las explicaciones no podían justificar la existencia de un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto perjuicio entre 2018 y 2019, debido a que los volúmenes de las importaciones turcas eran estables y a que tanto los precios de dichas importaciones como el coste de producción de la industria de la Unión descendieron en ese período. La Comisión indicó que las afirmaciones del Gobierno de Turquía eran imprecisas. Por una parte, el coste de producción de la industria de la Unión no disminuyó en ese período. Por el contrario, aumentó de 540 EUR/tonelada en 2018 a 560 EUR/tonelada en 2019, como demuestra el cuadro 10 del Reglamento provisional y el cuadro 10 del presente Reglamento. Por otra parte, entre 2018 y 2019 los volúmenes de las importaciones turcas se mantuvieron bastante estables (aunque a niveles superiores en comparación con 2016 y 2017), mientras sus precios disminuyeron en un 8,5 %, como reflejan los cuadros 4 y 5 del presente Reglamento. La Comisión señaló que el Gobierno de Turquía consideraba insignificantes los niveles de subcotización constatados en el Reglamento provisional, sin embargo, no cuestionó que los HRFs son un producto muy sensible a los precios. De hecho, el propio Gobierno de Turquía admitió que una pequeña diferencia de precio explicaba el aumento de la cuota de mercado de las importaciones turcas⁽²¹⁾. Por ello se rechazaron las alegaciones. En cualquier caso, independientemente de la existencia de subcotización, durante el período de investigación la industria de la Unión tuvo que mantener sus precios por debajo de los costes de producción para conservar su cuota de mercado debido a la disminución de los precios que provocaron los volúmenes de las importaciones turcas a precios inferiores.
- (215) El Gobierno de Turquía afirmó, asimismo, que las importaciones procedentes de Turquía no restaron cuota de mercado a la industria de la Unión, sino que solamente obtuvieron parte de la cuota de terceros países, lo cual no podía afectar de ningún modo a los productores de la Unión. En la misma línea, la ÇİB alegó que la Comisión había ignorado que las importaciones procedentes de Turquía ocuparon el nicho que dejaron otros países proveedores. La parte alegó también que no existía una correlación temporal entre el rendimiento de la industria de la Unión y la evolución de las importaciones turcas porque, cuando la situación de los productores de la Unión se deterioró entre el segundo y el tercer trimestre de 2019, como alegó el denunciante, las importaciones turcas disminuyeron y sus precios siguieron siendo los mismos. Después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía afirmó que un análisis trimestral demostró que las importaciones procedentes de Turquía no empezaron a descender de forma significativa hasta principios de 2019. En la misma línea, después de las divulgaciones provisional y final, la ÇİB afirmó que la Comisión no había explicado por qué algunos indicadores económicos clave de la industria de la Unión mejoraron o se mantuvieron estables en el período 2016-2019, mientras que las importaciones turcas aumentaban poco a poco. Después de la divulgación final, la ÇİB afirmó que el perjuicio importante debía atribuirse a factores distintos de las importaciones procedentes de Turquía, ya que entre 2016 y 2018 los volúmenes de las importaciones turcas aumentaron, pero también lo hicieron sus precios.
- (216) La Comisión se mostró de acuerdo en que no habría sido problemático que las importaciones turcas ocuparan un nicho; sin embargo, dichas importaciones llegaron a la Unión a precios desleales objeto de dumping. En cuanto a la falta de correlación temporal, la Comisión manifestó su desacuerdo. Tanto es así, que en su análisis la ÇİB pasó por alto los efectos de la presión sobre los precios que ejercían las importaciones turcas. El hecho de que el perjuicio sea más evidente en los indicadores relacionados con los precios no socava la conclusión general de dumping perjudicial. Como indica el considerando 139 del Reglamento provisional, en 2019 la industria de la Unión se vio obligada a fijar sus precios muy por debajo de los costes con el fin de mantener su cuota de mercado, debido a la fuerte presión sobre los precios que ejercían las importaciones turcas a precios inferiores. Por tanto, existe una clara correlación entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

⁽²¹⁾ Último apartado de la página 14 de t21.000916.

- (217) Después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía indicó que la industria de la Unión compite con las importaciones fundamentalmente en el mercado libre. El Gobierno de Turquía alegó que el aumento de la cuota de mercado de la industria de la Unión en el mercado libre demuestra que no existe perjuicio derivado de las importaciones procedentes de Turquía. La ÇIB afirmó que el aumento de las ventas de la industria de la Unión en el mercado libre y el incremento de su cuota de mercado a pesar de la presencia de las importaciones turcas contradice la conclusión de que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante durante el período considerado. Según la Comisión, las alegaciones presentadas por ambas partes no tienen en cuenta los efectos de la presión ejercida por las importaciones turcas ni que los indicadores relacionados con los precios muestran un perjuicio claro y demostrable. En el período de investigación, la industria de la Unión obtuvo parte de la cuota de mercado que perdieron algunas fuentes de importaciones. Sin embargo, lo consiguió con precios de venta inferiores a los costes, debido a la presión que ejercían las importaciones turcas y sus precios inferiores sobre los precios de la industria de la Unión.
- (218) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 138 a 139 del Reglamento provisional.

5.2. Efectos de otros factores

5.2.1. Importaciones procedentes de terceros países

- (219) Durante el período considerado, el volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países evolucionó de la manera siguiente:

Cuadro 14

Importaciones procedentes de terceros países

País		2016	2017	2018	Período de investigación
Rusia	Volumen (toneladas)	1 935 269	720 339	1 587 740	1 340 462
	Índice	100	37	82	69
	Cuota de mercado (%)	5-6	2-3	4-5	3-4
	Índice	100	39	81	70
	Precio medio (EUR/tonelada)	335	468	496	443
	Índice	100	140	148	132
Serbia	Volumen (toneladas)	348 619	465 158	733 711	860 953
	Índice	100	133	210	247
	Cuota de mercado (%)	0-1	1-2	2-3	2-3
	Índice	100	139	207	249
	Precio medio (EUR/tonelada)	386	498	547	479
	Índice	100	129	142	124
India	Volumen (toneladas)	430 713	1 098 632	884 455	847 584
	Índice	100	255	205	197
	Cuota de mercado (%)	1-2	3-4	2-3	2-3
	Índice	100	266	202	199
	Precio medio (EUR/tonelada)	403	494	531	464
	Índice	100	122	132	115

Brasil	Volumen (toneladas)	654 633	369 251	266 555	114 142
	Índice	100	56	41	17
	Cuota de mercado (%)	1-2	1-2	0-1	0-1
	Índice	100	59	40	18
	Precio medio (EUR/tonelada)	362	494	531	485
	Índice	100	136	147	134
Ucrania	Volumen (toneladas)	1 078 716	606 830	131 928	106 797
	Índice	100	56	12	10
	Cuota de mercado (%)	3-4	1-2	0-1	0-1
	Índice	100	59	12	10
	Precio medio (EUR/tonelada)	331	466	472	424
	Índice	100	141	142	128
Irán	Volumen (toneladas)	917 783	76 707	56 026	3 377
	Índice	100	8	6	0
	Cuota de mercado (%)	2-3	0-1	0-1	0-1
	Índice	100	9	6	0
	Precio medio (EUR/tonelada)	305	428	489	504
	Índice	100	140	160	165
China	Volumen (toneladas)	1 024 619	8 456	579	525
	Índice	100	0,83	0,06	0,05
	Cuota de mercado (%)	2-3	0-1	0-1	0-1
	Índice	100	1	0	0
	Precio medio (EUR/tonelada)	325	667	3 760	3 177
	Índice	100	205	1 158	978
Otros terceros países	Volumen (toneladas)	935 804	1 560 157	1 507 414	1 242 177
	Índice	100	167	161	133
	Cuota de mercado (%)	2-3	4-5	4-5	3-4
	Índice	100	174	159	134
	Precio medio (EUR/tonelada)	384	493	562	523
	Índice	100	128	146	136
Total de todos los terceros países con excepción de Turquía	Volumen (toneladas)	7 326 155	4 905 531	5 168 408	4 516 016
	Índice	100	67	71	62
	Cuota de mercado (%)	21-22	15-16	15-16	12,5-13,5
	Índice	100	70	69	62
	Precio medio (EUR/tonelada)	344	480	530	477
	Índice	100	141	154	139

Fuente: Eurostat.

- (220) Durante el período considerado, las importaciones procedentes de otros países distintos a Turquía se incrementaron un 38 % y su cuota de mercado disminuyó del 21-22 % al 12,5-13,5 %.
- (221) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía consideró que el Reglamento provisional pasó por alto el (bajo) precio de las importaciones procedentes de determinados terceros países y que los precios de las importaciones turcas no podían haber causado perjuicio a los productores de la Unión. El Gobierno de Turquía basó esta conclusión en el hecho de que, en primer lugar, teniendo en cuenta los datos presentados en el cuadro 14 del Reglamento provisional, los precios de las importaciones en general bajaron más que los precios de las importaciones procedentes solo de Turquía desde 2018 hasta el período de investigación y, en segundo lugar, que existía una gran volatilidad de los precios de los HRFS. El Gobierno de Turquía afirmó que el volumen acumulado de las importaciones procedentes de todos los terceros países excepto Turquía prácticamente duplicaba el volumen de las importaciones turcas. Dado que sus precios eran inferiores a los de las importaciones turcas, el Gobierno de Turquía adujo que no podían ignorarse sus repercusiones. En ese sentido, la ÇİB afirmó que la rápida caída del precio de las importaciones indias coincidió con el descenso de la rentabilidad de los productores de la Unión.
- (222) La Comisión analizó los volúmenes, los valores y las tendencias de las importaciones procedentes de otros terceros países, pero constató que sus efectos no atenuaban el nexo causal existente entre las importaciones turcas objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por los productores de la Unión. En cuanto a la comparación realizada por el Gobierno de Turquía entre los precios de las importaciones procedentes de Turquía y los precios de las importaciones procedentes de otras fuentes, la Comisión señala que estos últimos se subestimaron, ya que el Gobierno de Turquía no tuvo en cuenta que los datos de Eurostat relativos a los precios no incluyen los derechos antidumping y compensatorios pagados. En lo que respecta a las importaciones indias, como indica el considerando 144 del Reglamento provisional, no puede determinarse la gama de productos de estas importaciones únicamente sobre la base de los precios medios de Eurostat y, por lo tanto, tampoco es posible determinar si subcotizaron los precios de la industria de la Unión. Ninguna de las partes proporcionó datos desglosados en función del tipo de producto que indicaran que las importaciones indias ejercieron una subcotización significativa. Lo que es más importante, ninguna de las partes rebatió que los volúmenes de las importaciones indias representaban un cuarto de volumen de las importaciones turcas y, por consiguiente, no podían atenuar el nexo causal existente entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio constatado en este caso. Después de la divulgación provisional, el denunciante alegó que no estaba al corriente de ningún dato que pudiera sugerir que las importaciones procedentes de India se habían vendido a precios objeto de dumping en la Unión ni que causaran algún perjuicio a los productores de la Unión. Por tanto, habida cuenta de la cuota de mercado relativamente modesta de las importaciones indias, estas no podían ejercer presión sobre los productores de la Unión en la misma medida que las importaciones objeto de dumping procedentes de Turquía.
- (223) Después de la divulgación final, la ÇİB refutó el análisis y las conclusiones formuladas en esta sección y el Gobierno de Turquía afirmó que la Comisión «optó por no analizar los efectos» de las importaciones procedentes de otros terceros países y no demostró que estas importaciones no causarían algún perjuicio a los productores de la Unión. La Comisión manifestó su desacuerdo con las partes, ya que sí examinó toda la información pertinente a este respecto recogida en el expediente. Por ejemplo, en ninguna de las fases de la investigación, ninguna de las partes —ni siquiera el Gobierno de Turquía o la ÇİB— aportó datos desglosados por tipo de producto que sugirieran que las importaciones indias habían ejercido una subcotización significativa (ni tampoco las importaciones serbias, como alegó la ÇİB). La Comisión concluyó que los datos recogidos en el expediente no respaldaban la alegación relativa a los supuestos efectos de las importaciones procedentes de otros terceros países. Esa conclusión no menoscaba la constatación de la magnitud de la presión que ejercieron dichas importaciones sobre los productores de la Unión paralelamente a las importaciones objeto de dumping procedentes de Turquía. Se confirmó la conclusión de que las importaciones procedentes de terceros países no podían atenuar el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de Turquía y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Sobre la base de estas consideraciones, se confirmó la conclusión general sobre la causalidad.
- (224) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 140 a 146 del Reglamento provisional.

5.2.2. Resultados de las exportaciones de la industria de la Unión

- (225) Durante el período considerado, el volumen y los precios de las exportaciones de la industria de la Unión a partes no vinculadas evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 15

Ventas de exportación

	2016	2017	2018	Período de investigación
Volumen de las exportaciones (toneladas)	1-2 millones	1-2 millones	1-2 millones	1-2 millones
Índice	100	102	102	121

Precio medio (EUR/tonelada)	376	502	554	468
Índice	100	133	147	124

Fuente: Eurofer (volúmenes) y productores de la Unión incluidos en la muestra (precios medios).

- (226) Los productores de la Unión aumentaron el volumen de las exportaciones en un 21 % durante el período considerado, y se mantuvieron por debajo de los 2 millones de toneladas en 2019. En total, los volúmenes exportados por la industria de la Unión representaron menos del 6 % de su volumen de ventas en el mercado libre de la Unión.
- (227) En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 147 a 149 del Reglamento provisional.

5.2.3. Consumo cautivo

- (228) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía pidió a la Comisión que recogiera más datos y analizara en mayor profundidad la demanda en el mercado cautivo. El Gobierno de Turquía observó determinados desgloses en la publicación del denunciante *European Steel in Figures 2020* y los malos resultados publicados por la Asociación de Fabricantes Europeos de Automóviles en su informe de 2019.
- (229) Existen dos usos principales de los productos planos de acero laminados en caliente. En primer lugar, se utilizan como materia prima para la producción de diversos productos de acero transformados con valor añadido, empezando por los productos planos y revestidos de acero laminados en frío. En segundo lugar, se utilizan como insumos industriales adquiridos por usuarios finales para diversas aplicaciones, como la construcción (producción de tubos de acero), la construcción naval, los recipientes de gases, los automóviles, los recipientes a presión y las conducciones de energía. Los datos presentados por el Gobierno de Turquía no permitían evaluar la demanda en la amplia gama de sectores de consumo afectados. La Comisión constató que la actividad productiva total en los sectores que utilizaban acero en la Unión disminuyó en un 0,2 % en 2019 —tras registrar un aumento del 2,9 % en 2018—, que supuso el primer descenso de la producción desde 2013. La contracción de 2019 fue el resultado de un aumento de la producción en el sector de la construcción y de una caída en todos los demás sectores usuarios de acero (la más pronunciada se registró en el sector del automóvil) ⁽²²⁾. La Comisión admitió que la contracción en numerosos sectores usuarios de acero en 2019 supuso un desafío para los productores de HRFS. Sin embargo, se constató que esta situación no atenúa el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de Turquía y la situación de perjuicio de la industria de la Unión en el período de investigación, habida cuenta del aumento de los volúmenes de dichas importaciones, sus efectos en los precios de la industria de la Unión y otros factores perjudiciales expuestos anteriormente.
- (230) Después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía alegó que no se habían analizado los efectos del consumo cautivo, en contra de las directrices de la OMC. El Gobierno de Turquía afirmó que la Comisión «optó por no analizar» el «extraordinario deterioro de las industrias usuarias de acero en la UE». La Comisión manifestó su desacuerdo. El Gobierno de Turquía no aportó pruebas que respaldaran su alegación. Las publicaciones que figuran en la nota a pie de página n.º 16 del Reglamento provisional no demuestran el supuesto «extraordinario deterioro de las industrias usuarias de acero en la UE». En el transcurso de la investigación, ningún usuario planteó alegaciones similares. Como se destaca en el considerando 195 del Reglamento provisional, los usuarios de los principales mercados de transformación ulterior, tales como la industria de la automoción, los aparatos industriales o el sector de la construcción, no presentaron observaciones.
- (231) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 150 a 151 del Reglamento provisional.

⁽²²⁾ *Economic Report – Economic and Steel Market Outlook 2020-2021 – Second quarter report – Data up to, and including, full year 2019*, de 12 de mayo de 2020, Eurofer, disponible en <https://www.eurofer.eu/assets/Uploads/REPORT-Economic-and-Steel-Market-Outlook-Quarter-2-2020.pdf>; y *Worldsteel Short Range Outlook October 2019*, de 14 de octubre de 2019, World Steel Association, disponible en <https://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2019/worldsteel-short-range-outlook-2019.html>.

5.2.4. Evolución de la demanda

- (232) Después de la divulgación final, la ÇIB atribuyó el perjuicio al descenso general del consumo en la Unión, mientras que el Gobierno de Turquía afirmó que la disminución del consumo trajo consigo una reducción de los volúmenes de producción de la industria de la Unión. La Comisión señaló que, como muestra el cuadro 1, el consumo en el mercado libre, es decir, en el mercado en el que fundamentalmente se produce la competencia con las importaciones, cayó un 1 % durante el período considerado. La Comisión no considera que la magnitud del descenso del consumo de la Unión atenuara el nexo causal existente entre las importaciones objeto de dumping procedentes de Turquía y la situación de perjuicio de la industria de la Unión en el período investigado.
- (233) Habida cuenta de las consideraciones expuestas en la sección anterior y a falta de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 152 a 153 del Reglamento provisional. La evolución de la demanda determinada sobre los datos de la Europa de los Veintisiete no alteró estas conclusiones.

5.2.5. Precios de las materias primas

- (234) En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 154 a 155 del Reglamento provisional.

5.2.6. Otros factores

- (235) Después de la divulgación final, la ÇIB argumentó que el perjuicio importante debía atribuirse a los cambios en el mercado de la Unión, a las actividades de reestructuración y racionalización llevadas a cabo por los productores de la Unión, a determinada política de adquisiciones y a la existencia de importaciones a precios bajos procedentes de otros terceros países. Estas alegaciones se consideraron injustificadas y, por tanto, se rechazaron.
- (236) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 147 a 149 del Reglamento provisional.

5.3. Conclusión sobre la causalidad

- (237) Sobre la base de lo anterior y en ausencia de otras observaciones, la Comisión concluyó que ninguno de los factores analizados de forma individual o colectiva atenuó el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión en el sentido de que dicho nexo dejara de ser real y sustancial, lo que confirma la conclusión de los considerandos 159 a 161 del Reglamento provisional.

6. NIVEL DE LAS MEDIDAS

6.1. Margen de subvalorización

- (238) Después de la divulgación provisional, el denunciante se opuso a que la Comisión utilizara el beneficio medio obtenido durante el año 2017 —a saber, un 6,8 %— como objetivo de beneficio utilizado para el cálculo del margen de subvalorización. El denunciante alegó que en 2017 la industria de la Unión aún estaba afectada por las importaciones objeto de dumping procedentes de otros lugares, que la Comisión no había aplicado su práctica habitual y que incluso la ÇIB propuso un margen de beneficio superior. El denunciante insistió en que el objetivo de beneficio debía oscilar entre el 10 y el 15 %, como el 12,9 % utilizado en una investigación anterior relativa a importaciones del mismo producto⁽²³⁾, aunque admitió que la cifra mínima para el objetivo de beneficio también podía ser del 7,9 %, pues este fue el objetivo de beneficio utilizado en la última investigación de este producto.
- (239) La Comisión evaluó esta alegación. Como se explica en los considerandos 164 y 166 del Reglamento provisional, la Comisión basó el cálculo del objetivo de beneficio en las disposiciones del artículo 7, apartado 2 *quater*, del Reglamento de base, aunque no pudo identificarse un año con «condiciones normales de competencia» antes de que

⁽²³⁾ Decisión n.º 284/2000/CECA de la Comisión, de 4 de febrero de 2000, por la que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de determinados productos laminados planos, de hierro o de acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, sin chapar ni revestir, enrollados, simplemente laminados en caliente, originarias de la India y Taiwán, por el que se aceptan los compromisos ofrecidos por determinados productores exportadores y por el que se concluye el procedimiento relativo a las importaciones originarias de Sudáfrica (DO L 31 de 5.2.2000, p. 44).

aumentaran las importaciones procedentes de Turquía en un período de tiempo razonable. Además, como ya se señala en la sección 4.5.1 del presente Reglamento, la Comisión no pudo concluir que en 2017 la industria de la Unión aún estaba afectada por las importaciones objeto de dumping, como afirmó el denunciante. En la investigación antidumping contra Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, la investigación del dumping y del perjuicio abarcó el período transcurrido desde el 1 de julio de 2015 hasta el 30 de junio de 2016. El hecho de que en octubre de 2017 se impusieran medidas de protección definitivas frente a las importaciones procedentes de los citados países no significa que siguieran existiendo prácticas de dumping perjudiciales en 2017. Como ya se menciona en el considerando 163, la drástica caída de las importaciones procedentes de esos cinco países en 2017 corrobora esta afirmación. Por tanto, la Comisión confirmó que el año 2017 era la mejor referencia para establecer el objetivo de beneficio en el contexto de la investigación actual. En cualquier caso, en vista de los márgenes de dumping constatados en este caso, ni siquiera la aceptación de la petición de que se utilizara un objetivo de beneficio superior habría afectado al nivel de las medidas.

- (240) En la fase provisional, la Comisión utilizó datos de Bloomberg New Energy Finance para establecer los precios de los derechos correspondientes al régimen de comercio de derechos de emisión (RCDE) de la UE con el fin de calcular los futuros costes medioambientales. Estos precios se han actualizado en la fase final con datos obtenidos el 15 de febrero de 2020.
- (241) El considerando 216 del Reglamento provisional hace referencia a observaciones con respecto al cálculo del perjuicio remitidas por un productor de la Unión incluido en la muestra en el marco del artículo 19 bis del Reglamento de base. La parte alegó que debería usarse la media de la cantidad de HRFS que se producirían en el futuro, en lugar de la media de los productos de las etapas anteriores del proceso de producción utilizados para fabricar HRFS, para evaluar los futuros costes del cumplimiento que asumiría la industria de la Unión para sufragar los costes medioambientales y sociales de la producción derivados de obligaciones sociales o los acuerdos multilaterales en materia de medio ambiente. En este procedimiento, teniendo en cuenta la información disponible proporcionada por los tres productores de la Unión incluidos en la muestra y verificada por la Comisión, la Comisión constató que eran los productos de las etapas anteriores del proceso de producción los que generaban directamente emisiones de contaminantes y, por tanto, este era el nivel adecuado para evaluar los futuros costes del cumplimiento. A continuación, estos costes se aplicaron a la producción del producto investigado sobre la base del índice de consumo del producto de transformación que generaba las emisiones en la fabricación del producto investigado.
- (242) Como se explica anteriormente en la sección 1.8, la composición de la Unión cambió en 2021, hecho que también trajo consigo un cambio en el conjunto de datos utilizado para determinar el margen de subvalorización. El nivel de eliminación del perjuicio para la Europa de los Veintisiete se muestra en el cuadro siguiente:

País	Empresa	Margen de dumping	Margen de subvalorización
Turquía	Çolakoğlu Metalurji A.Ş.	7,3 %	19,5 %
	Grupo Erdemir: — Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.S. — İskenderun Demir ve Çelik A.Ş.	5,0 %	21 %
	Habaş Sinai Ve Tibbi Gazlar İstihsal Endüstrisi A.Ş.	4,7 %	20,5 %
	Ağır Haddecilik A.Ş.	5,7 %	20,3 %
	Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.Ş.	5,7 %	20,3 %
	Todas las demás empresas	7,3 %	21 %

- (243) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 163 a 170 del Reglamento provisional conforme a la versión modificada que figura en el cuadro anterior.

6.2. Examen del margen adecuado para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión

- (244) En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 171 a 172 del Reglamento provisional.

6.3. Conclusión

- (245) De acuerdo con la evaluación anterior, la Comisión llegó a la conclusión de que procede determinar la cuantía de los derechos definitivos de conformidad con la regla del derecho inferior prevista en el artículo 7, apartado 2, y en el artículo 9, apartado 4, párrafo segundo, del Reglamento de base. Por consiguiente, los derechos antidumping definitivos deben ser los siguientes:

País	Empresa	Derecho antidumping definitivo
Turquía	Çolakoğlu Metalurji A.Ş.	7,3 %
	Grupo Erdemir: — Ereğli Demir ve Çelik Fabrikalari T.A.S. — İskenderun Demir ve Çelik A.Ş.	5,0 %
	Habaş Sinai Ve Tibbi Gazlar İstihsal Endüstrisi A.Ş.	4,7 %
	Ağır Haddecilik A.Ş.	5,7 %
	Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.Ş.	5,7 %
	Todas las demás empresas	7,3 %

7. INTERÉS DE LA UNIÓN

7.1. Interés de la industria de la Unión

- (246) Después de la divulgación provisional, el denunciante afirmó que los planes de expansión recientemente anunciados por los exportadores turcos eran un motivo adicional para que redundara en interés de la Unión imponer medidas antidumping. Ninguna de las partes rebatió que las medidas redundarían en interés de la industria de la Unión. Por tanto, se confirman las conclusiones expuestas en los considerandos 175 a 179 del Reglamento provisional.

7.2. Interés de los importadores no vinculados

- (247) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía y la ÇİB afirmaron que los productores de la Unión ya estaban protegidos frente a las importaciones. La ÇİB adujo que las importaciones turcas habían disminuido significativamente en el último trimestre de 2019, en comparación con el primer trimestre de ese mismo año. En ese sentido, el Gobierno de Turquía hizo referencia a las medidas de salvaguardia definitivas con límites cuantitativos («contingentes» o «contingentes arancelarios») y los derechos adicionales del 25 % que debían pagarse una vez agotados los contingentes. El Gobierno de Turquía recordó que antes de la imposición de medidas provisionales los importadores y usuarios habían afirmado que las medidas de defensa comercial afectaron en gran medida a la seguridad del suministro y complicaron las actividades de los importadores. El Gobierno de Turquía añadió, además, que debido a las medidas antidumping provisionales y a los contingentes arancelarios específicos por país en el marco de las medidas de salvaguardia vigentes hasta el final de junio de 2021, los importadores y usuarios no pudieron encontrar una nueva fuente de importaciones para satisfacer la demanda en la Unión.
- (248) La Comisión opinó que los considerandos 188 a 193 del Reglamento provisional refutan sobradamente las alegaciones relacionadas con la supuesta escasez de suministro, incluidas aquellas formuladas por el Gobierno de Turquía después de la divulgación provisional. La Comisión observó, asimismo, que las medidas de salvaguardia y antidumping hacen frente a distintos problemas. En este caso, efectivamente, las medidas de salvaguardia se han impuesto en forma de contingente arancelario, pero eso no impide que se impongan medidas para eliminar las prácticas comerciales desleales, especialmente dentro de los límites del contingente arancelario, a saber, antes de aplicar cualquier derecho de salvaguardia.

- (249) Además, como se explica en el considerando 192 del Reglamento provisional, la imposición de medidas antidumping no implica que se suspendan las importaciones procedentes de Turquía, ni siquiera que estas vayan a disminuir significativamente. Los resultados de la investigación respaldan esta conclusión. Después de la divulgación provisional ningún importador presentó datos cuantitativos que demostraran que las medidas antidumping derivadas del procedimiento actual tendrían un impacto desproporcionado sobre sus actividades. El nivel de las medidas no debería impedir que los fabricantes de acero turcos vendan sus HRFS en la Unión y a los importadores de la Unión. De hecho, un informe de prensa de 2021 redactado por Steel Business Briefing destacó que en 2020 la Unión sigue constituyendo el principal mercado de exportación de acero enrollado laminado en caliente de Turquía ⁽²⁴⁾. Esta misma fuente afirma que Turquía tiene una capacidad de producción de HRFS aún mayor ⁽²⁵⁾.
- (250) En ausencia de otras observaciones sobre el interés de los importadores no vinculados, se confirmaron las conclusiones de los considerandos 180 a 182 del Reglamento provisional.

7.3. Interés de los usuarios

- (251) Las observaciones del Gobierno de Turquía tras la divulgación provisional relativas a los usuarios eran similares a las que hacían referencia a importadores no vinculados y ya se han abordado en la sección 7.2.
- (252) Después de la divulgación provisional, la ÇİB manifestó preocupación en cuanto a una reducción de la calidad y la innovación en el mercado de la Unión como resultado de las medidas. La Comisión consideró que la alegación, muy general y carente de pruebas que la respaldaran, no tenía fundamento. La Comisión constató que, a pesar de las difíciles circunstancias del mercado, los productores de la Unión habían seguido ofreciendo productos de alta calidad durante todo el período considerado. La Comisión espera que las medidas antidumping establezcan condiciones de competencia equitativas que permitan que la industria de la Unión ofrezca más productos de calidad e innovadores en beneficio de todos los actores.
- (253) El Consorcio de usuarios e importadores de HRFS («el Consorcio») formuló observaciones respecto al Reglamento provisional ⁽²⁶⁾. En primer lugar, el Consorcio alegó que después del período de investigación, supuestamente los productores de la Unión redujeron el volumen de producción que comercializan en el mercado libre de la Unión. El Consorcio señaló que esta supuesta práctica, junto con las medidas de defensa comercial actualmente vigentes contra otras fuentes del producto, generó un aumento del precio «sin precedentes» en el mercado de la UE. El Consorcio alegó que, por tanto, los usuarios independientes en la Unión no podían obtener una materia prima esencial (los HRFS) de los productores de la Unión. El aumento de precios, a su vez, habría permitido que los productores de la Unión mejoraran sus márgenes de beneficio hasta el punto en que se habrían recuperado de cualquier supuesto perjuicio sufrido durante el período de investigación. El Consorcio consideró que la jurisprudencia de los órganos jurisdiccionales de la UE permitió a la Comisión evaluar la evolución después del período de investigación en el marco del análisis del interés de la Unión y que, en este caso, esta evolución requeriría la suspensión de la medida. En relación con este argumento, el Consorcio alegó que, como resultado de la escasez de suministro de los productores de la Unión y del consiguiente aumento de los precios, a los usuarios independientes de la Unión no les quedó más remedio que recurrir a las importaciones en cantidades considerables. En este sentido, el Consorcio afirmó que las medidas de defensa comercial en vigor frente a determinadas fuentes, y la medida provisional frente a las importaciones turcas, ponen en peligro la capacidad de obtener HRFS de terceros países. El Consorcio señaló que otros terceros países no pudieron sustituir a Turquía como el país proveedor más fiable. Asimismo, el Consorcio refutó la conclusión de la Comisión relativa a la capacidad de los usuarios de adaptarse a los cambios reglamentarios y de cambiar de proveedores. El Consorcio alegó que, en la práctica, esto raramente es posible y que no debe considerarse que adquirir volúmenes limitados de otros terceros países productores constituye un indicio de que los usuarios pueden cambiar de proveedores rápidamente. El Consorcio pone en duda la capacidad, e incluso la voluntad, de la industria de la Unión de suministrar volúmenes adicionales considerables a los usuarios independientes de etapas posteriores de la cadena de producción de la Unión y la capacidad de los países, a excepción de Turquía, de suministrar cantidades importantes de HRFS a la Unión. Según el Consorcio, todos estos aspectos generaron un aumento insostenible de los costes de una materia prima esencial para los usuarios, que les afectó desproporcionadamente.
- (254) Después de la divulgación provisional, la ÇİB manifestó preocupación en cuanto a un aumento de los precios de los HRFS en el mercado de la Unión como consecuencia de las medidas y rebatió el considerando 191 del Reglamento provisional, según el cual los productores de la Unión podían utilizar su capacidad excedentaria para satisfacer la demanda de usuarios no vinculados.

⁽²⁴⁾ t21.000701, anexo 2.

⁽²⁵⁾ t21.000701, anexos 1 y 3.

⁽²⁶⁾ t21.000721.

- (255) El denunciante rebatió estas alegaciones ⁽²⁷⁾. Concretamente, hizo referencia a fuentes que señalan que en 2021 aumentó la capacidad de producción, especialmente mediante la reactivación de determinados hornos y gracias a la existencia de fuentes de suministro suficientes, tanto dentro de la Unión como procedentes de terceros países. El denunciante reconoció que cualquier desequilibrio en la cadena de suministro del mercado habría sido únicamente temporal y se habría debido al efecto desestabilizador de la pandemia de COVID-19, especialmente al cierre de algunos hornos. Además, el denunciante afirmó que existen numerosas fuentes de suministro alternativas, tanto en la Unión como en otros países, para satisfacer el aumento de la demanda en la Unión, entre las que se encuentra la existencia de una abundante capacidad excedentaria de la Unión y del resto del mundo. También alegó que probablemente Turquía seguirá siendo uno de los proveedores del mercado de la Unión, teniendo en cuenta los derechos antidumping moderados impuestos. Por último, el denunciante reiteró que el derecho antidumping no afectaría de forma significativa a los costes de los usuarios, e hizo referencia a las simulaciones que había facilitado en una fase anterior del procedimiento.
- (256) Después de la divulgación final, el Gobierno de Turquía alegó que, si la Comisión imponía una medida de salvaguardia definitiva, además de la medida de salvaguardia vigente y de otros derechos compensatorios y antidumping en vigor frente a otras fuentes de importaciones del producto afectado, podía producirse escasez de suministro. Además, el Gobierno de Turquía alegó que las importaciones empezaron a disminuir en 2019 como consecuencia de la medida de salvaguardia adoptada y que «opinaba que cualquier medida adicional acabaría con las importaciones procedentes de Turquía» y preguntó a la Comisión cómo estaba segura de que no cesarían las importaciones procedentes de Turquía.
- (257) La Comisión respondió, en primer lugar, a las alegaciones relativas a la escasez de suministro, disponibilidad de otras fuentes y adaptación a los cambios reglamentarios y cambio de proveedores. Posteriormente, respondió a la alegación sobre el uso de datos posteriores al período de investigación.
- (258) La Comisión constató que el argumento del Consorcio y del Gobierno de Turquía sobre la escasez de suministro contradice las cifras y tendencias obtenidas en la investigación. Este es el caso tanto a nivel general como a nivel de los datos mostrados por los usuarios cooperantes. A nivel general, la Comisión señaló, en primer lugar, que una vez impuesta la medida de salvaguardia del acero ⁽²⁸⁾ hubo enormes volúmenes de contingentes arancelarios exentos de derechos disponibles constantemente y en cantidades cada vez mayores durante el período de investigación ⁽²⁹⁾. Por tanto, en caso de que existiera una demanda de mayores volúmenes en la Unión, se habría podido satisfacer sin pagar derechos. En segundo lugar, la investigación confirmó que la industria de la Unión tiene suficiente capacidad excedentaria ⁽³⁰⁾ para aumentar aún más su producción en la Unión. No existe justificación económica para que los productores de la Unión no utilicen su capacidad (excedentaria) para satisfacer la demanda en la Unión, ya sea de usuarios vinculados o no, especialmente cuando se encuentra en una situación económica que está lejos de ser la ideal. En tercer lugar, la Comisión reiteró sus conclusiones de la fase provisional ⁽³¹⁾ en cuanto a la capacidad de terceros países de suministrar HRFS en cantidades importantes y recordó que, siempre que existiera demanda, podían incrementar aún más su presencia en el mercado de la Unión, puesto que alguno de ellos ya lo había hecho. Por último, la Comisión se refirió a su conclusión del considerando 192 del Reglamento provisional relativa a la suposición infundada de que las importaciones procedentes de Turquía desaparecerían del mercado de la Unión si la Comisión imponía una medida defensiva. En este sentido, la Comisión recordó que algunos de los países sujetos a medidas siguieron exportando a la Unión y, en algunos casos, en cantidades considerables ⁽³²⁾.
- (259) Además, la alegación del Consorcio también contradice los datos facilitados por los propios usuarios independientes en el marco de la investigación. En primer lugar, la cuota de importaciones turcas de la cartera de estos usuarios es bastante limitada (por debajo del 15 % en total). Las adquisiciones turcas constituyen menos de la mitad de su porcentaje de importaciones procedentes de otras fuentes y claramente son cinco veces inferiores a sus adquisiciones a productores de la Unión, que hasta ahora han constituido el principal proveedor de los usuarios. Además, la Comisión confirmó que las cifras que figuran en las respuestas al cuestionario facilitadas por usuarios no vinculados muestran claramente que no solo pueden modificar de forma significativa (como han hecho realmente) la configuración de sus fuentes de suministro de un año para otro, sino que además pueden hacerlo en volúmenes considerables. En ese sentido, la Comisión señaló que los usuarios cooperantes duplicaron e incluso triplicaron las importaciones procedentes de ciertos orígenes en el período de investigación (aumentaron las

⁽²⁷⁾ t21.000931.

⁽²⁸⁾ En julio de 2018, la Comisión impuso una medida de salvaguardia provisional, que adquirió carácter definitivo en febrero de 2019 y que estuvo en vigor durante todo el período de investigación. Con arreglo a esta medida, los HRFS coinciden en gran medida con la definición de la categoría de producto 1. Por lo tanto, la evolución del uso de contingentes arancelarios en el marco de la medida de salvaguardia es pertinente para el objetivo de esta investigación.

⁽²⁹⁾ Considerandos 45 a 50 del Reglamento de Ejecución (UE) 2020/894 de la Comisión, de 29 de junio de 2020, por el que se modifica el Reglamento de Ejecución (UE) 2019/159 de la Comisión, que impone medidas de salvaguardia definitivas contra las importaciones de determinados productos siderúrgicos (DO L 206 de 30.6.2020, p. 27).

⁽³⁰⁾ Cuadro 6 del Reglamento que impone medidas antidumping provisionales.

⁽³¹⁾ Considerandos 188 y 189 del Reglamento que impone medidas antidumping provisionales.

⁽³²⁾ Considerandos 21 a 23 del Reglamento de Ejecución (UE) 2019/1590 de la Comisión, de 26 de septiembre de 2019, por el que se modifica el Reglamento de Ejecución (UE) 2019/159 de la Comisión, que impone medidas de salvaguardia definitivas contra las importaciones de determinados productos siderúrgicos (DO L 248 de 27.9.2019, p. 28).

importaciones procedentes de estos terceros países en un 40 % en total). En el período de investigación, los usuarios también empezaron a realizar adquisiciones procedentes de otras fuentes a las que no habían recurrido en el año anterior al citado período, mientras que dejaron de comprar a determinadas fuentes a las que solían hacerlo en 2018. Por tanto, los datos disponibles en el expediente contradicen las afirmaciones del Consorcio de que los usuarios solo pueden comprar volúmenes limitados de HRFS procedentes de otros terceros países, y que en la práctica raramente es posible cambiar de proveedores.

- (260) Con respecto a las demás alegaciones realizadas por el Gobierno de Turquía, la Comisión señaló que, en lo que respecta al descenso de las importaciones en 2019, Turquía no podía agotar el contingente arancelario global disponible hasta el 1 de julio de 2020 ⁽³³⁾. Por otra parte, la Comisión no encontró ningún vínculo entre la reducción de las importaciones en un año en concreto y la alegación de que dichas importaciones cesarán como resultado de la imposición de un derecho antidumping definitivo, y el Gobierno de Turquía no ha facilitado ningún dato que lo demuestre. Además, la Comisión señaló que el nivel de importaciones procedentes de Turquía desde la imposición de un derecho antidumping provisional demuestra que estas importaciones no cesaron. Por el contrario, Turquía utilizó en gran medida (92 %) su contingente arancelario específico por país en el período de enero a marzo de 2021 y siguió exportando volúmenes importantes en el trimestre de abril a junio de 2021. Estos datos ponen de manifiesto que, a pesar de estar en vigor un derecho antidumping provisional, Turquía continuó suministrando volúmenes compatibles con los que se le asignaban dentro del contingente con arreglo a la medida de salvaguardia.
- (261) Con respecto a la alegación de la ÇİB, la Comisión volvió a indicar, en relación con la supuesta reducción de las importaciones a la que hizo referencia dicha Asociación (primer trimestre de 2019 frente al cuarto trimestre de ese mismo año), que Turquía podría haber suministrado volúmenes adicionales con arreglo al régimen libre de derechos del contingente ⁽³⁴⁾ en el último trimestre de 2019. Sin embargo, la Comisión no consiguió ver cómo una reducción de las importaciones procedentes de Turquía derivaría, por sí sola, en escasez de suministro en el mercado. La Comisión recordó que el mercado de la Unión ha demostrado que es capaz de adaptarse a las diferentes fuentes de suministro en función de los cambios reglamentarios, como la imposición de medidas de defensa comercial.
- (262) Por lo tanto, habida cuenta de los datos expuestos, la Comisión rechazó las alegaciones del Consorcio, del Gobierno de Turquía y de la ÇİB.
- (263) Con respecto a la solicitud de que la Comisión amplíe sus conclusiones para tener en cuenta la evolución después del período de investigación, en sus observaciones el Consorcio hacía referencia a un aumento sin precedentes de los precios que habría tenido lugar entre finales de 2020 y el primer trimestre de 2021. El Consorcio añadió que este aumento de los precios puso en peligro sus operaciones en la Unión y que, a esos precios, los productores de la Unión habrían aumentado sus beneficios y, de esa forma, se habrían recuperado de cualquier perjuicio sufrido en el período de investigación.
- (264) Después de la divulgación final, la ÇİB y el Gobierno de Turquía criticaron la conclusión de la Comisión a este respecto. Por su parte, el denunciante alegó que la Comisión no debía evaluar la evolución después del período de investigación, ya que las circunstancias de este caso no son excepcionales y, en cualquier caso, no serían de naturaleza estructural, sino temporales.
- (265) La Comisión consideró que la alegación de que puede haberse producido un aumento de precio en determinado momento después del período de investigación no puede por sí sola poner en tela de juicio las conclusiones alcanzadas en la investigación en las fases provisional y final. La Comisión señaló que la alegación formulada por el Consorcio carece de datos justificativos y de un contexto significativo que demuestren claramente que las conclusiones de la investigación basadas en los datos del período de investigación quedan invalidadas únicamente por esa evolución. Además, la alegación de que la industria de la Unión se habría recuperado de su situación de perjuicio es infundada y no se basa en datos de ningún tipo. La Comisión recordó que el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base, indica que normalmente no se tendrá en cuenta la información referida a un período posterior al de investigación.

⁽³³⁾ Esta afirmación es válida para ambos períodos, es decir, cuando Turquía estaba sujeta a un contingente arancelario global (del 2 de febrero al 30 de septiembre de 2019) y cuando Turquía estaba sujeta a un límite del 30 % dentro de un contingente arancelario global (a partir del 1 de octubre de 2019).

⁽³⁴⁾ En el último trimestre de 2019, Turquía había utilizado el 73 % del volumen total del contingente arancelario que tenía derecho a suministrar libre de derechos, y no utilizó las aproximadamente 170 000 toneladas restantes ese trimestre.

- (266) En cuanto a las observaciones recibidas después de la divulgación final, la Comisión señala que ninguna de las partes facilitó datos adicionales que demostraran que, por sí solo, el aumento de los precios que se produjo después del período de investigación anularía la garantía de la imposición de medidas antidumping definitivas en virtud de la evaluación del interés de la Unión.
- (267) Por consiguiente, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 183 a 198 del Reglamento provisional.

7.4. Otros factores

- (268) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía afirmó que los fabricantes de acero de la Unión intentaban constantemente mantener el oligopolio en el mercado de la Unión y eliminar la competencia internacional. El Gobierno de Turquía señaló que los productores de la Unión ya contaban con un 79 % de las ventas en el mercado libre y que este porcentaje no incluía los volúmenes cautivos, que eran significativos. La ÇIB también mencionó la elevada cuota de mercado de los productores de la Unión y temía el establecimiento de un monopolio.
- (269) La Comisión consideró injustificada la alegación que hacía referencia a un oligopolio, como ya explica el considerando 200 del Reglamento provisional. Después de la divulgación provisional, ninguna parte refutó que, como afirman los considerandos 75 y 200 del Reglamento provisional, había más de veinte productores conocidos que pertenecían a catorce grupos diferentes, lo cual pone de manifiesto la existencia de una competencia saludable entre ellos y que se realizan importaciones procedentes de terceros países. En ausencia de pruebas de prácticas no competitivas, la cuota de mercado que poseen actualmente no es relevante para respaldar estas alegaciones de oligopolio, cuanto menos de monopolio.
- (270) Después de la divulgación final, la ÇIB alegó que la Comisión no evaluó de forma transparente, detallada ni suficiente la alegación de que la industria de la Unión ejercía un mercado oligopolio en el mercado de la UE, ni por qué la alegación relativa a ese mercado oligopolio carecía de justificación. Según la ÇIB, la alegación debería haberse evaluado teniendo en cuenta otros factores, como las medidas vigentes, la escasez de suministro, la reducción de la calidad y la innovación, etc. En su opinión, el Tribunal General exige que, a los efectos del artículo 21, apartado 1, del Reglamento de base, se preste especial atención al restablecimiento de una competencia efectiva. Sin aportar datos nuevos, la parte volvió a alegar que la industria de la Unión ejerce un «mercado oligopolio» en el mercado de la Unión.
- (271) La Comisión hizo referencia al reciente documento de sus servicios ⁽³⁵⁾, en el que señaló que, en la última oleada de consolidación, el control de las operaciones de concentración contribuyó a mantener una competencia dinámica en los mercados europeos del acero, en beneficio de las numerosas industrias transformadoras que utilizan acero, que disponen de materiales asequibles para competir a escala mundial y proporcionan empleo a millones de europeos. Al prohibir las operaciones de concentración que atentan contra la competencia (por ejemplo, asunto Tata Steel/ThyssenKrupp) o aprobar operaciones de concentración sujetas a determinadas condiciones, como cesiones estructurales (por ejemplo, asunto ArcelorMittal/Ilva), el control de las operaciones de concentración garantiza que los clientes europeos del ámbito del acero no se encuentren ante menos alternativas entre las que elegir, precios superiores o un nivel inferior de innovación. La Comisión consideró que las alegaciones de la ÇIB no estaban justificadas, en particular por lo que respecta a la escasez de suministro de HRFS, como se explica en la sección 7.3. Por lo tanto, la Comisión confirmó sus conclusiones de la fase provisional.
- (272) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 199 a 200 del Reglamento provisional.

7.5. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (273) Después de la divulgación provisional, el Gobierno de Turquía afirmó que, en su opinión, los derechos antidumping eran innecesarios y perjudiciales para el mercado de la Unión y que afectarían negativamente al interés de la Unión en su conjunto. Después de la divulgación final, la ÇIB alegó que la Comisión no había sopesado los distintos intereses en juego de forma transparente ni justificada en sus conclusiones. La Comisión constató que esas afirmaciones carecían de fundamento, habida cuenta de los resultados de la investigación, es decir, de la existencia de dumping, del consiguiente perjuicio importante para la industria de la Unión y del resultado de equilibrar los distintos intereses en juego.
- (274) Visto lo anterior y en ausencia de otras observaciones, se confirmaron las conclusiones del considerando 201 del Reglamento provisional.

⁽³⁵⁾ Documento de trabajo de los servicios de la Comisión titulado «Towards Competitive and Clean European Steel», de 5 de mayo de 2021, SWD(2021) 353 final, pp. 4-5.

8. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

8.1. Medidas definitivas

(275) 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, y de conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, deben imponerse medidas antidumping definitivas para evitar que las importaciones objeto de dumping del producto afectado sigan causando perjuicio a la industria de la Unión. Por las razones expuestas en la sección 6, y en particular en la subsección 6.3, del presente Reglamento, los derechos antidumping deben fijarse de acuerdo con la regla del derecho inferior.

(276) Con arreglo a lo anterior, los tipos a los que deben imponerse dichos derechos se establecen como sigue:

País	Empresa	Derecho antidumping definitivo
Turquía	Çolakoğlu Metalurji A.Ş.	7,3 %
	Grupo Erdemir: — Ereğli Demir ve Çelik Fabrikalari T.A.S. — İskenderun Demir ve Çelik A.Ş.	5,0 %
	Habaş Sinai Ve Tibbi Gazlar İstihsal Endüstrisi A.Ş.	4,7 %
	Ağır Haddecilik A.Ş.	5,7 %
	Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.Ş.	5,7 %
	Todas las demás empresas	7,3 %

(277) Los tipos del derecho antidumping de cada empresa especificados en el presente Reglamento se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Esos tipos de imposición de los derechos se aplican exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario del país afectado y producido por las entidades jurídicas designadas. Las importaciones del producto afectado producido por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, deben estar sujetas al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas». No deben estar sujetas a ninguno de los tipos del derecho antidumping individuales.

(278) Una empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping si posteriormente cambia el nombre de su entidad. La solicitud debe remitirse a la Comisión ⁽³⁶⁾. Asimismo, debe 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. Si el cambio de nombre de la empresa no afecta a su derecho a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica, se publicará en el *Diario Oficial de la Unión Europea* un reglamento sobre el cambio de nombre.

(279) Para reducir al mínimo el riesgo de elusión debido a la diferencia entre los tipos del derecho, deben adoptarse medidas especiales para garantizar la aplicación de los derechos antidumping individuales. Las empresas para las que se apliquen derechos antidumping individuales deberán presentar una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros. Esa factura debe ajustarse a los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura deben someterse al derecho antidumping aplicable a «todas las demás empresas».

(280) Si bien es necesario presentar esa factura para que las autoridades aduaneras de los Estados miembros apliquen los tipos del derecho antidumping individuales a las importaciones, no es el único elemento que deben tener en cuenta las autoridades aduaneras. De hecho, aunque se presente una factura que cumpla todos los requisitos establecidos en

⁽³⁶⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección H, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Bruselas, Bélgica.

el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento, las autoridades aduaneras de los Estados miembros deben llevar a cabo las comprobaciones habituales y pueden, como en cualquier otro caso, exigir documentos adicionales (de transporte, etc.), con el objeto de verificar la exactitud de los datos reflejados en la declaración y garantizar que la consiguiente aplicación del tipo menor del derecho esté justificada, de conformidad con el Derecho aduanero.

- (281) Si el volumen de exportación de una de las empresas que se benefician de los tipos del derecho individuales más bajos aumentara significativamente tras imponerse las medidas en cuestión, podría considerarse que ese aumento del volumen constituye en sí mismo un cambio en las características del comercio como consecuencia de la imposición de las medidas a tenor del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base. En tales circunstancias, y si se dieran las condiciones correspondientes, podría iniciarse una investigación antielusión. En esa investigación podrían examinarse, entre otros elementos, la necesidad de eliminar los tipos de derecho individuales y la consiguiente imposición de un derecho de ámbito nacional.
- (282) Para garantizar la correcta imposición efectiva de los derechos antidumping, el derecho antidumping aplicable a «todas las demás empresas» debe aplicarse no solo a los productores exportadores que no cooperaron en esta investigación, sino también a los productores que no exportaron a la Unión durante el período de investigación.

8.2. Percepción definitiva de los derechos provisionales

- (283) 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.
- (284) Como los tipos de derecho definitivos son inferiores a los provisionales, se liberarán los importes garantizados superiores al tipo definitivo del derecho antidumping.

8.3. Retroactividad

- (285) Como se menciona en la sección 1.2, a petición del denunciante, la Comisión sometió a registro las importaciones del producto investigado, de conformidad con el artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base.
- (286) Durante la fase final de la investigación, se evaluaron los datos recogidos en el marco del registro. La Comisión analizó si se cumplían los criterios del artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base para la percepción retroactiva de derechos definitivos.
- (287) El análisis de la Comisión no mostró ningún aumento sustancial de las importaciones además del nivel de las importaciones que provocaron el perjuicio durante el período de investigación, tal como requiere el artículo 10, apartado 4, letra d), del Reglamento de base. Para este análisis, la Comisión comparó el promedio de los volúmenes mensuales de importaciones del producto afectado durante el período de investigación con el promedio de los volúmenes mensuales de importaciones durante el período comprendido entre el mes posterior al inicio de la presente investigación y el último mes completo previo a la imposición de medidas provisionales. Asimismo, al comparar el promedio de los volúmenes mensuales de importaciones del producto afectado durante el período de investigación con el promedio de los volúmenes mensuales de importaciones durante el período comprendido entre el mes posterior al inicio de la presente investigación y el mes en que se impusieron medidas provisionales, inclusive este último, no se observó ningún aumento sustancial:

	Período de investigación		De junio de 2020 a diciembre de 2020		De junio de 2020 a enero de 2021	
	toneladas	toneladas/mes	toneladas	toneladas/mes	toneladas	toneladas/mes
Importaciones de HRFs procedentes de Turquía	2 767 658	230 638	1 031 186	147 312	1 194 329	149 291

Fuente: Eurostat (Europa de los Veintisiete).

(288) Así pues, la Comisión resolvió que la percepción retroactiva de los derechos definitivos correspondientes al período durante el cual se registraron las importaciones no estaba justificada en el presente caso.

9. OFERTA DE COMPROMISO

(289) Después de la divulgación final, uno de los productores exportadores presentó una oferta de compromiso de precios de conformidad con el artículo 8 del Reglamento de base.

(290) La Comisión evaluó esta oferta y llegó a la conclusión de que la aceptación de este compromiso sería poco práctica a tenor del artículo 8 del Reglamento de base. Esto se debe, fundamentalmente, a la multitud de tipos de producto imposibles de diferenciar a los que alude la oferta, al hecho de que algunos tipos de producto que pertenecen al mismo código NC/TARIC pueden tener diferentes precios mínimos de importación, al hecho de que los precios mínimos de importación ofrecidos no serían suficientes para eliminar los efectos perjudiciales del dumping para la mayoría de los tipos de producto y al carácter inadecuado de la indexación ofrecida para incorporar las fluctuaciones del precio de las materias primas.

(291) En sus observaciones sobre la oferta de compromiso de precios propuesta por el productor exportador, el denunciante expuso argumentos a favor de su rechazo, que respaldaban el análisis de la Comisión.

(292) La Comisión envió al productor exportador una carta en la que exponía los motivos de rechazo de la oferta de compromiso de precios y en la que daba a la empresa la oportunidad de presentar sus observaciones.

(293) La Comisión no recibió ninguna observación del productor exportador en relación con la conclusión de que la oferta de compromiso de precios propuesta sería inadecuada y no podría ponerse en práctica.

(294) Así pues, por las razones expuestas en los considerandos 290 a 293, se rechazó la oferta de compromiso de precios.

10. DISPOSICIONES FINALES

(295) Con arreglo al artículo 109 del Reglamento (UE, Euratom) 2018/1046 del Parlamento Europeo y del Consejo ⁽³⁷⁾, cuando deba reembolsarse un importe a raíz de una sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el tipo de interés será el aplicado por el Banco Central Europeo a sus operaciones principales de refinanciación, tal como se publique en la serie C del *Diario Oficial de la Unión Europea* el primer día natural de cada mes.

(296) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité creado en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento (UE) 2016/1036.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de productos planos laminados de hierro, de acero sin alea o de los demás aceros aleados, enrollados o sin enrollar (incluidos los productos «cortados a medida» y «de franja estrecha»), simplemente laminados en caliente, sin chapar, revestir ni recubrir, originarios de Turquía, clasificados actualmente en los códigos NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 00, 7208 54 00, ex 7211 13 00 (código TARIC 7211 13 00 19), ex 7211 14 00 (código TARIC 7211 14 00 95), ex 7211 19 00 (código TARIC 7211 19 00 95), ex 7225 19 10 (código TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (código TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (código TARIC 7226 19 10 95), ex 7226 91 91 (código TARIC 7226 91 91 19) y 7226 91 99.

Se excluyen los productos siguientes:

- i) los productos de acero inoxidable y de acero magnético al silicio de grano orientado,
- ii) los productos de acero para herramientas y de acero rápido,

⁽³⁷⁾ Reglamento (UE, Euratom) 2018/1046 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de julio de 2018, sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión, por el que se modifican los Reglamentos (UE) n.º 1296/2013, (UE) n.º 1301/2013, (UE) n.º 1303/2013, (UE) n.º 1304/2013, (UE) n.º 1309/2013, (UE) n.º 1316/2013, (UE) n.º 223/2014 y (UE) n.º 283/2014 y la Decisión n.º 541/2014/UE y por el que se deroga el Reglamento (UE, Euratom) n.º 966/2012 (DO L 193 de 30.7.2018, p. 1).

- iii) los productos sin enrollar, sin motivos en relieve, de un espesor superior a 10 mm y una anchura superior o igual a 600 mm, y
- iv) los productos sin enrollar, sin motivos en relieve, de un espesor superior o igual a 4,75 mm, pero no superior a 10 mm y de una anchura superior o igual a 2 050 mm,
- v) los productos a) cuya anchura es superior o igual a 350 mm y b) cuyo espesor es superior o igual a 50 mm, independientemente de la longitud del producto.

2. Los tipos del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco en la frontera de la Unión, derechos no pagados, del producto descrito en el apartado 1 y producido por las empresas enumeradas a continuación serán los siguientes:

País	Empresa	Tipo del derecho antidumping definitivo	Código TARIC adicional
Turquía	Çolakoğlu Metalurji A.Ş.	7,3 %	C602
	Grupo Erdemir: — Ereğli Demir ve Çelik Fabrikalari T.A.S. — İskenderun Demir ve Çelik A.Ş.	5,0 %	C603
	Habaş Sınai ve Tibbi Gazlar İstihsal Endüstrisi A.Ş.	4,7 %	C604
	Ağır Haddecilik A.Ş.	5,7 %	C605
	Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.Ş.	5,7 %	C606
	Todas las demás empresas	7,3 %	C999

3. La aplicación de los tipos del derecho 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 en la que figure una declaración fechada y firmada por un responsable de la entidad que expida dicha factura, identificado por su nombre y cargo, con el texto siguiente: «El abajo firmante certifica que (volumen) de (producto afectado) vendido para su exportación a la Unión Europea consignado en esta factura ha sido fabricado por (nombre y dirección de la empresa) (código TARIC adicional) en [país afectado]. Declara, asimismo, que la información que figura en la presente factura es completa y correcta». En caso de que no se presente esta factura, se aplicará el derecho aplicable a las demás empresas.

4. Salvo disposición en contrario, serán de aplicación 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 mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2021/9. Se liberarán los importes garantizados superiores a los tipos definitivos del derecho antidumping.

Artículo 3

No se percibirá retroactivamente ningún derecho antidumping definitivo por las importaciones registradas. Los datos compilados con arreglo al artículo 1 del Reglamento de Ejecución (UE) 2020/1686 dejarán de conservarse.

Artículo 4

El artículo 1, apartado 2, podrá ser modificado para añadir nuevos productores exportadores de Turquía que quedarán, así, sujetos al tipo de derecho antidumping medio ponderado apropiado aplicable a las empresas cooperantes no incluidas en la muestra. Cualquier productor exportador nuevo deberá demostrar que:

- a) no ha exportado los productos descritos en el artículo 1, apartado 1, originarios de Turquía durante el período de investigación (del 1 de enero de 2019 al 31 de diciembre de 2019);

- b) no está vinculado a ningún exportador o productor sujeto a las medidas establecidas en el presente Reglamento, y
- c) realmente ha exportado el producto afectado o ha contraído una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Unión una vez finalizado el período de investigación.

Artículo 5

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 5 de julio de 2021.

Por la Comisión
La Presidenta
Ursula VON DER LEYEN
