

## II

(Actos no legislativos)

## REGLAMENTOS

## REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2023/99 DE LA COMISIÓN

de 11 de enero de 2023

**por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de determinadas ruedas de aluminio originarias de Marruecos**

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 <sup>(1)</sup> («Reglamento de base»), y en particular su artículo 9, apartado 4,

Considerando lo siguiente:

## 1. PROCEDIMIENTO

## 1.1. Inicio

- (1) El 17 de noviembre de 2021, la Comisión Europea («Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones de determinadas ruedas de aluminio originarias de Marruecos («país afectado»), con arreglo al artículo 5 del Reglamento de base. La Comisión publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* <sup>(2)</sup> («anuncio de inicio»).
- (2) La Comisión inició la investigación a raíz de una denuncia presentada el 4 de octubre de 2021 por la Association of European Wheel Manufacturers (Asociación Europea de Fabricantes de Ruedas) («denunciante» o «EUWA»). La denuncia se presentó en nombre de la industria de la Unión en el sentido del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base. La denuncia incluía elementos de prueba del dumping y del consiguiente perjuicio importante, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de la investigación.

## 1.2. Medidas provisionales

- (3) De conformidad con el artículo 19 *bis* del Reglamento de base, el 17 de junio de 2022, la Comisión ofreció a las partes un resumen de los derechos propuestos e información sobre el cálculo de los márgenes de dumping y los márgenes adecuados para eliminar el perjuicio ocasionado a la industria de la Unión. Se invitó a las partes interesadas a presentar sus observaciones sobre la exactitud de los cálculos en un plazo de tres días hábiles. No se realizaron observaciones sobre la exactitud de los cálculos.

<sup>(1)</sup> DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

<sup>(2)</sup> Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinadas ruedas de aluminio originarias de Marruecos (DO C 464 de 17.11.2021, p. 19).

- (4) El 15 de julio de 2022, la Comisión publicó en el *Diario Oficial de la Unión Europea* el Reglamento de Ejecución (UE) 2022/1221 de la Comisión <sup>(3)</sup> por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas ruedas de aluminio originarias de Marruecos («Reglamento provisional»).

### 1.3. Procedimiento ulterior

- (5) Tras la comunicación de los hechos y consideraciones esenciales sobre la base de los cuales se estableció un derecho antidumping provisional («comunicación provisional»), Dika Morocco Africa S.A.R.L («Dika»), Hands 8 S.A. («Hands»), la Asociación Europea de Fabricantes de Automóviles («ACEA») y la EUWA presentaron por escrito sus observaciones sobre las conclusiones provisionales en el plazo previsto en el artículo 2, apartado 1, del Reglamento provisional. Además, tras la expiración del plazo para presentar observaciones sobre la comunicación provisional, el Gobierno de Marruecos presentó un escrito en apoyo de las alegaciones realizadas por otras partes sobre el dumping y el perjuicio.
- (6) Se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron. Se celebraron audiencias con Dika, Hands, la ACEA y la EUWA. Además, a petición del Dika, el 7 de julio de 2022 se celebró una audiencia con el consejero auditor en procedimientos comerciales.
- (7) La Comisión siguió recabando y verificando toda la información que consideró necesaria para establecer sus conclusiones definitivas. Se llevó a cabo una inspección *in situ* en las instalaciones de un usuario. Para ello, la Comisión tuvo en cuenta las observaciones presentadas por las partes interesadas y revisó sus conclusiones provisionales cuando fue procedente.
- (8) El 17 de octubre de 2022, la Comisión informó a todas las partes interesadas de los hechos y las consideraciones esenciales sobre la base de los cuales tenía la intención de imponer un derecho antidumping definitivo a las importaciones de ruedas de aluminio originarias de Marruecos («comunicación final»). Se concedió un plazo a todas las partes interesadas para formular observaciones en relación con la comunicación final.
- (9) Tras la comunicación final, la ACEA, Dika, la EUWA, Hands y el Gobierno de Marruecos presentaron observaciones.
- (10) El 21 de noviembre de 2022, la Comisión envió una comunicación final adicional a Hands en relación con determinadas correcciones y aclaraciones realizadas con respecto a sus cálculos del dumping («comunicación final adicional») y concedió un plazo para que la empresa formulara observaciones. Además, todas las partes interesadas recibieron una aclaración de la base de los importes de los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para calcular el valor normal de Hands. Hands presentó observaciones que se abordaron en el Reglamento.
- (11) También se concedió audiencia a las partes que así lo solicitaron. Se celebraron audiencias con la ACEA, Dika, la EUWA y Hands.

### 1.4. Alegaciones sobre el inicio

- (12) Tras la comunicación provisional, ninguna parte interesada presentó alegaciones u observaciones distintas de las mencionadas en la sección 1.4 del Reglamento provisional. Por lo tanto, la Comisión confirmó sus constataciones y conclusiones recogidas en los considerandos 6 a 28 del Reglamento provisional.

### 1.5. Muestreo

- (13) No se realizaron observaciones en relación con el muestreo. Por lo tanto, la Comisión confirmó lo expuesto en los considerandos 29 a 34 del Reglamento provisional.

### 1.6. Respuestas al cuestionario e inspección *in situ*

- (14) Tal como se expone en el considerando 35 del Reglamento provisional, la Comisión envió cuestionarios a tres productores de la Unión, al denunciante, a dos usuarios conocidos y a dos productores exportadores del país afectado.

<sup>(3)</sup> Reglamento de Ejecución (UE) 2022/1221 de la Comisión, de 14 de julio de 2022, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas ruedas de aluminio originarias de Marruecos (DO L 188 de 15.7.2022, p. 114).

- (15) Como se explica en los considerandos 36 y 37 del Reglamento provisional, las respuestas al cuestionario se cotejaron o comprobaron en las instalaciones de la parte consultada.
- (16) Se realizaron inspecciones *in situ* con arreglo al artículo 16 del Reglamento de base en las instalaciones de un usuario. El nombre de dicho usuario no se divulga para mantener su carácter confidencial, de conformidad con el considerando 5 del Reglamento provisional.

#### 1.7. Período de investigación y período considerado

- (17) Como se indica en el considerando 38 del Reglamento provisional, la investigación sobre el dumping y el perjuicio se desarrolló durante el período comprendido entre el 1 de octubre de 2020 y el 30 de septiembre de 2021 («período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2018 y el final del período de investigación («período considerado»).

#### 1.8. Registro

- (18) La Comisión sometió a registro las importaciones del producto afectado mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2022/934 <sup>(4)</sup> («Reglamento de registro»).
- (19) La empresa Hands alegó que la decisión relativa al registro de las importaciones carecía de fundamento, ya no se cumplían las condiciones con arreglo al artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base.
- (20) La Comisión recordó que la base jurídica para el registro es el artículo 14, apartado 5 *bis*, del Reglamento de base, según el cual la Comisión registrará las importaciones del producto afectado durante el período de comunicación previa de conformidad con el artículo 19 *bis* del Reglamento de base, a menos que existan pruebas suficientes de que no se cumplen los requisitos del artículo 10, apartado 4, letras c) y d). A este respecto, la Comisión estableció que no había pruebas concluyentes de que el registro de las importaciones del producto afectado durante el período de comunicación previa no estuviera justificado en este caso. Desde la publicación del anuncio de inicio, momento en que los productores exportadores eran conscientes, o deberían haber sido conscientes, del supuesto dumping y perjuicio, las importaciones del producto afectado han seguido aumentando de una manera que podría perjudicar considerablemente el efecto corrector de los derechos antidumping también durante el período de comunicación previa. Por consiguiente, la Comisión rechazó las alegaciones.
- (21) Hands alegó que, al publicar el Reglamento de registro, la Comisión violó el principio de buena administración. Según la parte interesada, no se le comunicó ninguna información relativa a la intención de la Comisión de someter a registro las importaciones del producto investigado antes de la publicación del Reglamento de registro y de la entrada en vigor del registro de las importaciones del producto investigado, considerando que dicha medida de registro puede afectar negativamente a sus intereses. Según Hands, la Comisión violó su derecho fundamental de defensa al no comunicar, de manera oportuna, efectiva y personal, la información necesaria sobre la posibilidad de someter las importaciones de la empresa a registro antes de la adopción de dicha medida de registro y permitir que Hands presentase sus observaciones y fuese escuchada, considerando que Hands se ve directamente afectada por esa medida. Por consiguiente, el Reglamento de registro no es válido y debe derogarse.
- (22) La Comisión consideró que el registro solo es una fase administrativa preparatoria que puede dar lugar o no a la imposición retroactiva de derechos en la fase definitiva. El registro en sí mismo no produce ningún perjuicio para los importadores y no puede decirse que afecte a sus intereses <sup>(5)</sup>. Por otro lado, Hands no señaló ningún efecto adverso concreto y se refirió únicamente a efectos «potenciales». El único efecto del registro es que la Comisión ordena a las autoridades aduaneras nacionales que registren las importaciones en la Unión del producto investigado. Además, ni en el artículo 14, apartado 5 *bis*, ni en ningún otro lugar del Reglamento de base existe ningún requisito de procedimiento para consultar a los importadores u otras partes antes de que tenga lugar el registro. El requisito que establece el artículo 10, apartado 4, letra b), del Reglamento de base de que se dé a las partes la oportunidad de presentar sus observaciones solo se aplica cuando se decide recaudar derechos con carácter retroactivo después del registro, pero no para el registro en sí. Esto se desprende claramente del hecho de que el artículo 14, apartado 5 *bis*, del Reglamento de base solo se refiere al artículo 10, apartado 4, letras c) y d), que deben cumplirse para el registro en virtud de esta disposición, pero no hace referencia deliberadamente al artículo 10, apartado 4, letra b). Esto está en consonancia con el efecto del registro mencionado anteriormente. Por lo tanto, la Comisión no está obligada a dar a los importadores la oportunidad de presentar observaciones antes de dar instrucciones a las autoridades aduaneras para que registren las importaciones. En consecuencia, se rechazó la alegación.

<sup>(4)</sup> Reglamento de Ejecución (UE) 2022/934 de la Comisión, de 16 de junio de 2022, por el que se someten a registro las importaciones de determinadas ruedas de aluminio originarias de Marruecos (DO L 162 de 17.6.2022, p. 27).

<sup>(5)</sup> Auto de 28 de septiembre de 2021, Airoidi Metalli SpA, T-611/20, EU:T:2021:641, apartados 48 y 49.

## 2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

### 2.1. Producto afectado

- (23) La Comisión recordó que, según lo establecido en el considerando 39 del Reglamento provisional, constituyen el producto afectado las ruedas de aluminio de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705 del Sistema Armonizado, con sus accesorios o sin ellos y equipadas o no de neumáticos, originarias de Marruecos, clasificadas actualmente en los códigos NC ex 8708 70 10 y ex 8708 70 50 (códigos TARIC: 8708 70 10 15, 8708 70 10 50, 8708 70 50 15 y 8708 70 50 50) («producto afectado»).
- (24) Las ruedas de aluminio se venden tradicionalmente en la Unión a través de dos canales de venta y distribución: a los fabricantes de equipos originales («OEM»), principalmente de automóviles; y al mercado posventa (o «AM»), que incluye, por ejemplo, distribuidores, minoristas, talleres de reparación, etc. El producto afectado procedente de Marruecos se vendió exclusivamente a través del canal de fabricantes de equipos originales durante el período considerado. En el canal de distribución de fabricantes de equipos originales, los fabricantes de automóviles organizan procedimientos de licitación para las ruedas de aluminio y participan a menudo en el proceso de desarrollo de una nueva rueda asociada a su marca. Los productores de la Unión y los exportadores marroquíes pueden competir en las mismas licitaciones.

### 2.2. Producto similar

- (25) A falta de observaciones, se confirman las conclusiones de los considerandos 39 a 42 del Reglamento provisional.

## 3. DUMPING

### 3.1. Cooperación de los productores exportadores

- (26) Como se explica en los considerandos 43 a 51 del Reglamento provisional, la Comisión consideró que Dika no había cooperado con la Comisión en la presente investigación y determinó de manera provisional su margen de dumping sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base.
- (27) Tras la comunicación provisional, Dika sostuvo que había cooperado plenamente con la Comisión y que debía recibir un margen de dumping calculado individualmente. En consecuencia, formuló las siguientes alegaciones.
- (28) En primer lugar, Dika reiteró que consideraba que los listados de ventas no contenían errores, ya que los valores totales de los listados de ventas podían conciliarse con el sistema contable de la empresa. Además, las ventas se incluyeron en los listados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Por otra parte, Dika alegó que la Comisión tuvo tiempo suficiente para cotejar los listados de ventas revisados facilitados por su empresa asociada CITIC Dicastal Co., Ltd («CITIC»), y que aún pudo hacerlo antes de la imposición de medidas antidumping definitivas.
- (29) La alegación de Dika era similar a la formulada en la fase provisional, si bien no aportó información nueva. En la fase provisional, la Comisión había concluido que los listados de ventas no se facilitaron de acuerdo con la tributación según lo facturado, que la diferencia entre el valor de la factura y el importe realmente percibido no se reflejaba sistemáticamente en los listados de ventas de la empresa y que las listas revisadas no podían cotejarse. El hecho de que las ventas de la empresa se incluyeran en los listados de conformidad con las normas NIIF no cambiaba el hecho de que la empresa no facilitara la información solicitada por la Comisión.
- (30) Además, en el curso de la investigación, CITIC había proporcionado varias versiones (al menos cuatro) diferentes e incompletas de sus listados de ventas. La última versión, facilitada junto con la respuesta de Dika a la carta de la Comisión sobre la aplicación del artículo 18, de 5 de mayo de 2022, seguía siendo incompleta y contenía varias transacciones en las que el importe recibido estaba en blanco con la mención «cobro pendiente hasta la fecha», o bien en las que persistía una discrepancia entre el importe facturado y el recibido. Estos datos incompletos no pueden constituir una base fiable para el cotejo o la verificación. Además, como también se indica en el considerando 48 del Reglamento provisional, una verificación a distancia adicional no debe utilizarse como medio para subsanar la falta de puntualidad o los errores constatados durante la verificación a distancia que ya había tenido lugar dentro de los plazos establecidos. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

- (31) En segundo lugar, Dika alegó que los datos específicos de las transacciones relativos a las fechas e importes de los pagos solicitados por la Comisión no se consideraron «información necesaria» en el sentido del artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base ni del artículo 6, apartado 8, y el anexo II, del Acuerdo Antidumping de la Organización Mundial del Comercio (OMC) <sup>(6)</sup>. Según Dika, la Comisión no solicitó esta información en el cuestionario ni en las cartas para la subsanación de deficiencias, ni se exigió tal información para el cálculo del margen de dumping. Además, Dika alegó que en el Reglamento provisional se utilizó una base para la aplicación de los datos disponibles distinta de la establecida en la carta de la Comisión sobre la aplicación del artículo 18, de 5 de mayo de 2022 («carta del artículo 18»).
- (32) La Comisión se mostró en desacuerdo con esta alegación. Desde el principio, había pedido a la empresa que facilitara datos específicos de las transacciones sobre la base de la fecha de la factura. Por ejemplo, la sección E del cuestionario antidumping enviado a Dika y a su empresa asociada CITIC especificaba en la primera sección que los encuestados debían «utilizar la fecha de la factura como fecha de venta». Sin embargo, la cuestión que nos ocupa no es (solo) la fecha en que tuvo lugar la venta, sino más bien el importe que realmente pagaron los clientes a la empresa. Esta es la cuestión que se explicó en la carta del artículo 18 y que se estableció en el Reglamento provisional. No pudo aceptarse la afirmación de Dika de que las razones expuestas en la carta eran «totalmente diferentes» de las del Reglamento de base. En ambos casos, la Comisión explicó que consideraba que los listados de ventas no eran fiables, ya que contenían varios errores y discrepancias.
- (33) Los datos de ventas facilitados originalmente por la empresa no correspondían a los importes efectivamente recibidos como pagos. Además, CITIC había aclarado durante la verificación a distancia que cualquier diferencia entre el importe de la factura y el importe realmente percibido suele registrarse en los listados de ventas como un descuento, una bonificación, una nota de crédito o de otro modo. Sin embargo, como se indica en el considerando 47 del Reglamento provisional y en el considerando 29 más arriba, la empresa no lo hizo de forma sistemática. Por lo tanto, los listados de ventas no pudieron utilizarse como fuente fiable para establecer un valor normal o un precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartados 1 y 8, del Reglamento de base, que establecen que el valor normal «se basará en principio en los precios pagados o por pagar». De ello se deduce lógicamente que, dado que no pudo determinarse un valor normal o un precio de exportación para Dika sobre la base de los datos propios de la empresa, tampoco pudo calcularse un margen de dumping. Por lo tanto, los listados de ventas no solo eran necesarios, sino fundamentales para la investigación. Sin listados de ventas fiables (en particular, una lista completa de transacciones de todos los tipos de productos vendidos y sus precios), la Comisión no puede llegar a conclusiones razonablemente precisas en relación con el dumping.
- (34) Tras la comunicación final, Dika reiteró su alegación de que, dado que sus listados de ventas se ajustaban a las normas NIIF, la Comisión no podía alegar que los listados estuvieran incompletos y no pudieran verificarse. Además, Dika alegó que, dado que el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base contempla que el precio de exportación se basa en principio en los «precios pagados o por pagar», los listados de ventas eran correctos, ya que reflejaban los precios por pagar. Por último, Dika reiteró su alegación de que los datos sobre los pagos no se consideraban «necesarios» con arreglo al artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base.
- (35) El hecho de que los listados de venta se comunicaran o no globalmente con arreglo a las normas NIIF era irrelevante para los problemas detectados con los precios que se comunicaron. Como ha señalado la Comisión en varias ocasiones, el problema de los listados de ventas nacionales y de la UE se planteaba sobre la base de transacciones. Como declaró Dika durante la audiencia posterior a las medidas provisionales y reiteró en sus observaciones sobre la comunicación final, aproximadamente, en el 20 % de las transacciones que figuran en los listados de ventas de la UE, el importe de los pagos no coincidía con el importe de la factura notificada. El término «precio por pagar» se refiere al pago total efectuado o pendiente de efectuar por el comprador al vendedor, en situaciones en las que, por ejemplo, las mercancías se han vendido, pero el cliente aún no ha pagado. Este no fue el caso en la mayoría de las transacciones incluidas en el listado de ventas de la UE. De hecho, el precio que ya había pagado el cliente, en estos casos, era diferente del precio registrado como «por pagar» en el momento de la facturación.
- (36) Tal como declararon Dika y su empresa asociada durante la verificación a distancia, la inspección *in situ* y la respuesta a la carta del artículo 18, estas diferencias se registrarían normalmente en los listados de ventas como un descuento, una bonificación, una nota de crédito o de otro modo, como también se indica en el considerando 33. Esto se aplicó en muchas transacciones en los listados de ventas, pero no de forma sistemática en todas las transacciones. El hecho de que esto se haga normalmente significa que, normalmente, el precio registrado como «por pagar» sería igual al precio finalmente pagado después de que se llevaran a cabo determinadas acciones relacionadas con las notas de crédito, las bonificaciones, etc., antes mencionados. Este es el modo en que lo ha explicado la propia Dika y así es cómo se hicieron correcciones en el sistema SAP de la empresa una vez efectuados los pagos. Sin embargo, en algunos casos, los precios registrados en los listados de ventas nacionales y de la UE se corrigieron de esta manera, pero en otros casos no. La diferencia entre los precios finalmente pagados y los precios registrados como «por pagar» fue en ambos sentidos y no se contabilizó, lo que significa que, en algunos casos, la empresa recibió más de lo facturado y en otros casos menos.

<sup>(6)</sup> Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 de la OMC.

- (37) Los listados de ventas fiables (en particular, una lista completa de transacciones de todos los tipos de productos vendidos, así como sus precios) que contengan datos precisos y verificables son fundamentales para establecer un margen de dumping y, por lo tanto, pueden considerarse información necesaria con arreglo al artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base. Dado que la diferencia entre los precios realmente pagados y registrados como «por pagar» afectó a un número significativo de transacciones en el listado de ventas de la UE, ese listado no pudo utilizarse para establecer un precio de exportación fiable sobre la base de una transacción o un tipo de producto. Por tanto, la Comisión rechazó estas alegaciones.
- (38) En tercer lugar, Dika alegó que, dado que la Comisión verificó el coste de producción de Dika y no halló discrepancias, el valor normal para Dika debería haberse calculado sobre la base de su coste de fabricación verificado. Según Dika, la Comisión incurrió en un error al concluir que los listados de ventas nacionales y de la UE eran cruciales para determinar un valor normal y un precio de exportación, ya que los listados de ventas nacionales no se habrían utilizado en ningún caso para calcular un valor normal. Por lo tanto, con arreglo al artículo 18, apartado 3, del Reglamento de base, la Comisión debería haber utilizado los datos propios de Dika y calculado un margen de dumping individual sobre esa base.
- (39) De hecho, la Comisión concluyó en el considerando 60 del Reglamento provisional que Dika no tenía ningún listado de ventas nacionales para el cálculo del valor normal, ya que las ventas de Dika en Marruecos se realizaron entre zonas económicas y las mercancías nunca entraron en el territorio aduanero de Marruecos. Por consiguiente, en ausencia de la aplicación de los hechos disponibles, podría haberse calculado el valor normal para Dika. No obstante, para establecer un margen de dumping, dicho valor normal tendría que compararse con el precio de exportación. Sin embargo, el precio de exportación no pudo calcularse debido a la falta de fiabilidad de los listados de ventas de Dika.
- (40) En una audiencia celebrada el 6 de septiembre de 2022, Dika sugirió que la Comisión estableciera un precio de exportación utilizando las transacciones que figuran en los listados de ventas de la UE, en las que (según la empresa) los importes facturados coincidían con los importes de los pagos. Presuntamente, este sería el caso de alrededor del 80 % de todas las transacciones. Para el 20 % restante, Dika sugirió que la Comisión aplicara el derecho residual calculado para Hands. Según Dika, tal enfoque estaría en consonancia con lo que hizo la Comisión en una investigación reciente relativa a las importaciones de aceros resistentes a la corrosión procedentes de Rusia y de Turquía (7).
- (41) Aparte de la confirmación de Dika durante la audiencia de que había discrepancias en el listado de ventas para una quinta parte de sus ventas a la Unión durante el período de investigación, los listados de ventas revisados ni se cotejaron ni pudieron cotejarse (como se explica en los considerandos 29 y 30) y, por lo tanto, no pudieron utilizarse para establecer un precio de exportación. Además, la investigación relativa a los aceros resistentes a la corrosión procedentes de Rusia y Turquía hacía referencia a un conjunto muy diferente de hechos. En ese caso, un productor ruso alegó que no estaba vinculado a uno de los dos comerciantes a través de los cuales vendía sus productos a la UE. Ese comerciante concreto no cooperó en la investigación. La Comisión no estuvo de acuerdo con la alegación de la empresa rusa y consideró que el comerciante en cuestión sí estaba vinculado. Sin embargo, dado que el comerciante no cooperó en la investigación, no se disponía de información sobre sus precios de reventa. Por lo tanto, la Comisión decidió utilizar la información del segundo comerciante, que sí cooperó, como datos disponibles con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base.
- (42) No obstante, la configuración de la estructura y de los canales de venta de la empresa en ese caso es diferente de la del caso que nos ocupa. Mientras que en el caso de los aceros resistentes a la corrosión procedentes de Rusia y Turquía había dos canales de venta, en el presente caso todas las ventas se realizaron a través de la misma empresa asociada, a saber, CITIC. Por lo tanto, la Comisión no disponía de ningún conjunto alternativo de datos fiables para el cálculo de un precio de exportación para Dika. En este caso, se trata de una situación muy diferente a la de la investigación a la que hizo referencia Dika, en la que se cotejaron las ventas de exportación realizadas a través del comerciante restante y se consideraron fiables. En la investigación que nos ocupa no había ningún precio de exportación que pudiera compararse con el valor normal, independientemente de la manera en que se hubiera calculado el valor normal para Dika.

(7) Reglamento de Ejecución (UE) 2022/1395 de la Comisión, de 11 de agosto de 2022, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados aceros resistentes a la corrosión originarios de Rusia y Turquía (DO L 211 de 12.8.2022, p. 127).

- (43) El artículo 18, apartado 3, del Reglamento de base establece que «aunque la información facilitada por una parte no sea óptima en todos los aspectos, no deberá descartarse, siempre que las deficiencias no sean tales que dificulten sobremanera llegar a conclusiones razonablemente precisas y siempre que la información sea convenientemente presentada en los plazos previstos, sea cotejable (...)». Como se explica en los considerandos 32 y 33, las deficiencias en relación a los listados de ventas presentados por Dika eran tales que no podía llegarse a ninguna conclusión razonablemente precisa sobre esa base. Además, como se menciona en el considerando 30, los listados de ventas no eran verificables, ya que incluso la última versión seguía presentando discrepancias, faltaban datos y no se presentó a su debido tiempo. Dado que no pudo determinarse ningún precio de exportación, también carecería de objeto calcular un valor normal para Dika sobre cualquier base. Esto también está en consonancia con la sentencia del Tribunal General sobre las llantas de acero originarias de China, en la que declaró que «cualquier determinación del valor normal habría sido superflua, ya que no habría podido establecerse ningún margen de dumping sin la posibilidad de establecer el precio de exportación» <sup>(8)</sup>. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.
- (44) Tras la comunicación final, el Gobierno de Marruecos y Dika alegaron que tanto el enfoque de la Comisión como la sentencia del Tribunal General citada en el considerando 43 infringen los requisitos del Acuerdo Antidumping de la OMC que establecen que todos los datos facilitados por un exportador deben utilizarse en la medida en que este cumpla los requisitos del artículo 18, apartado 3, del Reglamento de base. Además, Dika alegó que la citada sentencia del Tribunal General no es aplicable dadas las circunstancias del presente asunto. A diferencia del asunto objeto de la sentencia del Tribunal General, se asignó a Dika un margen de dumping individual y (según Dika) fue posible determinar con certeza qué productos exportaba a la Unión.
- (45) La Comisión manifestó su desacuerdo. Como ya se ha expuesto en el considerando 50 del Reglamento provisional y en el considerando 43 anteriormente, la razón para no establecer un valor normal basado en los datos de Dika simplemente fue que carecía de objeto, ya que no había ningún precio de exportación con el que compararlo. La cuestión de que los hechos subyacentes en la citada sentencia del Tribunal General fueran diferentes o no de los del presente asunto no invalidó la conclusión de que sería superfluo establecer un valor normal en ausencia de un precio de exportación. Esto no infringe el Acuerdo Antidumping de la OMC, ya que dicho Acuerdo no exige que las autoridades investigadoras realicen cálculos que no puedan utilizarse para establecer un margen de dumping. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.
- (46) Dika alegó específicamente que las circunstancias del asunto en la citada sentencia del Tribunal General son diferentes de las del presente asunto, ya que se había asignado a Dika un margen de dumping individual. Sin embargo, esta alegación se basaba en un malentendido. En ningún momento de la presente investigación se asignó a Dika un margen de dumping individual. Como se explica en el considerando 98 a continuación, la Comisión decidió, en el momento de la comunicación final, establecer un tipo de derecho individual para Dika mediante la identificación individual de la empresa y de su correspondiente tipo de derecho en las partes pertinentes del presente Reglamento. Este tipo de derecho individual se fijó al nivel del tipo de derecho residual, que no estaba basado en los propios datos de Dika. Del mismo modo, los márgenes de dumping y de perjuicio aplicables a Dika mencionados en el presente Reglamento se fijaron al nivel de los márgenes de dumping y de perjuicio residuales, y no se basaron en los propios datos de Dika. Por tanto, se rechazó la alegación de Dika.
- (47) Dika también alegó que, en lugar de aplicar el tipo de derecho residual a Dika, la Comisión debería haber calculado el valor normal basándose en el coste de fabricación de Dika y en la composición específica del tipo de producto, que debería haberse comparado con el precio de exportación verificado de Hands para calcular el margen de dumping de Dika.
- (48) Esta metodología no pudo aceptarse. En primer lugar, porque una comparación entre el valor normal calculado para una empresa y el precio de exportación de otra empresa no podía dar lugar a un margen de dumping preciso. Esto significaría comparar un valor basado en los datos de una empresa con el precio de exportación de otra empresa. En segundo lugar, aunque la Comisión hubiera aplicado este método, no habría sido posible llevarlo a cabo a nivel de tipo de producto. Aunque los tipos de productos vendidos por Dika coincidían en gran medida con los vendidos por Hands, no se correspondían completamente. Dika no vendía algunos de los tipos de productos vendidos por Hands y viceversa. Por lo tanto, esta metodología no daría lugar a un margen de dumping preciso que fuera coherente con la realidad de las transacciones de exportación realizadas por Dika <sup>(9)</sup>. Además, este enfoque sería

<sup>(8)</sup> Asunto T-278/20, Zhejiang Hangtong Machinery Manufacture Co. Ltd y Ningbo Hi-Tech Zone Tongcheng Auto Parts Co. Ltd contra Comisión Europea (2022), ECLI:EU:T:2022:417, apartado 97.

<sup>(9)</sup> En consonancia con el asunto T-278/20, citado en el considerando 92 y mencionado por Dika en su escrito.

contrario al requisito del artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base, que establece explícitamente que, al calcular el margen de dumping e independientemente del método de comparación entre el valor normal y el precio de exportación elegido, deben tenerse en cuenta «los precios de todas las transacciones de exportación»<sup>(10)</sup>. Por último, esta metodología implicaría la comunicación de los datos confidenciales de Hands a Dika, tanto en relación con los tipos de productos vendidos como con el precio de exportación. Esto no puede aceptarse, ya que Hands es el único productor conocido de ruedas de aluminio en Marruecos y compite directamente con Dika. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

### 3.2. Valor normal

- (49) Como se indica en los considerandos 52 a 65 del Reglamento provisional, la Comisión calculó el valor normal con arreglo al artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base debido a la ausencia de ventas nacionales del producto similar por parte de Hands. Tras la comunicación provisional, la EUWA alegó que, de hecho, sí había ventas nacionales e indicó que aportaría pruebas de ello en una audiencia. Sin embargo, la información facilitada posteriormente por la EUWA no demostró su afirmación de que las ventas de las empresas marroquíes en Marruecos podían considerarse ventas nacionales. Dada la sensibilidad de los datos empresariales implicados, la EUWA no disponía de la información pertinente sobre los plazos, las cantidades o los precios de las ventas de las empresas marroquíes, ni sobre la ubicación exacta de los clientes a los que supuestamente se habían vendido.
- (50) Además, ni la Comisión ni ninguna de las partes interesadas negaron el hecho de que Hands hubiera realizado ventas de ruedas de aluminio en Marruecos. El motivo para no considerar estas ventas como ventas nacionales se debió a la ubicación tanto de Hands como de los clientes en zonas económicas, como se concluye en el considerando 60 del Reglamento provisional. Además, ninguna de estas ventas se realizó en el curso de operaciones comerciales normales y, en cualquier caso, no podían utilizarse para determinar el valor normal. Por otra parte, Hands aceptó que no realizaba ventas nacionales y que debía calcularse el valor normal. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.
- (51) Tras la comunicación final, el Gobierno de Marruecos alegó que la Comisión cometió un error al considerar que las ventas en las zonas económicas no constituían ventas nacionales. En apoyo de esta alegación, el Gobierno marroquí afirmó que, dado que las ruedas de aluminio se vendían a empresas de las zonas económicas para su uso en la producción de vehículos nuevos en la UE o en Marruecos y que, por tanto, se consumirían en la UE o en Marruecos, tales ventas en zonas económicas de Marruecos deben considerarse ventas nacionales. Esto estaría supuestamente en consonancia con el enfoque del Departamento de Comercio de Estados Unidos, que considera que si las ventas se efectúan en las zonas económicas para su uso en un producto que, en última instancia, se exporta fuera de Estados Unidos, equivaldría a un consumo en el mercado nacional.
- (52) Sin embargo, como ya se ha explicado en los considerandos 53 y 54 del Reglamento provisional, este no es el enfoque adoptado por la Comisión en la presente investigación o en investigaciones anteriores. El hecho de que Estados Unidos adopte un enfoque diferente en sus determinaciones es irrelevante para el presente asunto. La Comisión no considera que las ventas entre zonas económicas sean ventas nacionales a efectos de cálculos de dumping, ya que en el momento de la venta se desconoce si el producto se despacharía a libre práctica en el mercado nacional o se destinaría a la exportación (véanse los considerandos 53 y 54 del Reglamento provisional). Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.
- (53) El Gobierno de Marruecos también alegó que el enfoque de la Comisión era contradictorio con su tratamiento de las ventas en las zonas económicas exclusivas de la UE que pueden estar sujetas a derechos antidumping<sup>(11)</sup>, así como con su práctica de incluir las importaciones en régimen de perfeccionamiento activo y pasivo en las zonas económicas, en las estadísticas de importación utilizadas en el análisis del perjuicio en las investigaciones antidumping.

<sup>(10)</sup> Véanse los asuntos C-376/15 P y C-377/15 P, Changshu City Standard Parts Factory y Ningbo Jinding Fastener Co. Ltd/Consejo de la Unión Europea, ECLI:EU:C:2017:269, apartado 53.

<sup>(11)</sup> Reglamento (UE) 2019/1131 de la Comisión, de 2 de julio de 2019, por el que se establece un instrumento aduanero para aplicar el artículo 14 bis del Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo y el artículo 24 bis del Reglamento (UE) 2016/1037 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 179 de 3.7.2019, p. 12).

- (54) En primer lugar, la referencia a las zonas económicas exclusivas es irrelevante para el presente asunto. Las zonas económicas exclusivas son zonas declaradas como tales por un Estado miembro de conformidad con la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar. Las zonas económicas mencionadas en el presente asunto no son tales zonas económicas exclusivas y no están comprendidas en el ámbito de aplicación de las normas citadas por el Gobierno marroquí <sup>(12)</sup>.
- (55) En segundo lugar, las importaciones en régimen de perfeccionamiento activo y pasivo en las zonas económicas de la UE se incluyen en el análisis del perjuicio porque las mercancías importadas «no solo transitan por la Unión, sino que también se someten a operaciones de perfeccionamiento con valor añadido, como el montaje y la transformación, en la Unión. Por consiguiente, estas importaciones compiten claramente con los productos fabricados por la industria de la Unión» <sup>(13)</sup>. Sin embargo, las ventas a zonas económicas o entre ellas no podían considerarse ventas nacionales, ya que se desconocía si el producto se despacharía a libre práctica en el mercado nacional o se destinaría a la exportación. Por tanto, la Comisión rechazó estas alegaciones.
- (56) Tras la comunicación provisional, tanto Dika como Hands impugnaron el uso de los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de Brasil para el cálculo del valor normal. Hands alegó que no debían utilizarse los datos de las empresas brasileñas para determinar los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios para calcular el valor normal. La empresa declaró que la Comisión no había aportado pruebas que demostraran que los datos de Brasil fueran adecuados para calcular el valor normal. En su lugar, Hands sugirió utilizar los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de los productores coreanos de ruedas de aluminio, que serían considerablemente inferiores. Hands alegó que estos datos serían más apropiados, ya que la empresa es propiedad en última instancia de un fabricante coreano de ruedas de aluminio, y los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios resultantes estarían en consonancia con los de una de las dos empresas brasileñas utilizadas por la Comisión.
- (57) Dika alegó que no debían tenerse en cuenta los datos de una de las empresas brasileñas, ya que la Comisión utilizó las cuentas consolidadas que incluían los resultados de filiales en otros países y relativas a productos distintos a las ruedas de aluminio. Tanto Hands como Dika alegaron que se habían calculado erróneamente los gastos de venta, generales y administrativos de una de las empresas brasileñas.
- (58) Teniendo en cuenta los argumentos presentados en relación con el uso de datos de Brasil para el cálculo del valor normal, la Comisión volvió a evaluar el método aplicado en la fase provisional. La Comisión se mostró en desacuerdo con Hands respecto a que la República de Corea fuera una alternativa más adecuada para Marruecos que Brasil. La justificación lógica del artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base es utilizar un método razonable para encontrar una variable sustitutiva para los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios del productor exportador investigado. El párrafo introductorio del artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, así como las letras a) y b) de dicho artículo, muestran una clara preferencia por los datos relativos a la producción y las ventas en el mercado nacional de origen. Por lo tanto, de conformidad con el artículo 2, apartado 6, letra c), una alternativa razonable para el mercado nacional sería idealmente cercana al mercado nacional, por ejemplo, en términos de desarrollo económico, ya que ello repercute en el nivel de costes y beneficios de las empresas. Aunque se consideró que Brasil estaba algo más desarrollado económicamente que Marruecos, Corea, como economía muy desarrollada, no podía considerarse una alternativa razonable para Marruecos <sup>(14)</sup>.
- (59) Sin embargo, la Comisión consideró que, en lugar de utilizar datos de los productores brasileños de ruedas de aluminio, era más razonable utilizar los datos disponibles del productor que cooperó con la investigación, esto es, Hands. Los gastos de venta, generales y administrativos de Hands no pudieron utilizarse para calcular el valor normal con arreglo al párrafo introductorio del artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, ya que Hands no realizó ventas nacionales en el curso de sus operaciones comerciales normales. Sin embargo, como variable sustitutiva de los gastos de venta, generales y administrativos relativos a las ventas nacionales de Hands, la Comisión consideró que tales gastos relativos a todas las ventas de Hands serían una alternativa razonable. Además, la investigación no mostró ninguna diferencia entre los gastos de venta, generales y administrativos para el mercado nacional y dichos gastos para las ventas de exportación, ya que todos los costes pertinentes se asignaron al volumen de negocios. Asimismo, el número de ventas realizadas por Hands en Marruecos era tan pequeño que no era posible hacer ninguna comparación significativa. Se verificaron los datos de Hands, y se constató que correspondían a las

<sup>(12)</sup> Las normas establecidas en el Reglamento (UE) 2019/1131 citado en la nota 11.

<sup>(13)</sup> Reglamento (UE) 2021/2012 de la Comisión, de 17 de noviembre de 2021, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de la India e Indonesia (DO L 410 de 18.11.2021, p. 153), considerando 136.

<sup>(14)</sup> La base de datos del Banco Mundial tiene las siguientes clasificaciones para 2021, sobre la base de la renta nacional bruta (RNB) per cápita: economía de renta media-baja entre 1 086 y 4 255 dólares estadounidenses (USD), renta media-alta entre 4 256 y 13 205 USD y renta alta por encima de 13 205 USD. Según esta clasificación, Marruecos se considera una economía de renta media-baja (con una RNB para 2021 de 3 350 USD), Brasil se considera una economía de renta media-alta (con una RNB para 2021 de 7 720 USD) y Corea una economía de renta alta (con una RNB para 2021 de 34 980 USD). Véase <https://databank.worldbank.org/home.aspx>.

ventas de una empresa ubicada en Marruecos, que solo produce y vende ruedas de aluminio. Además, estos datos solo abarcaban el período de investigación. La Comisión considera que el uso de datos de Brasil es menos razonable, ya que la información disponible databa de 2019 y abarcaba múltiples productos y centros de producción en varios países. Los gastos de venta, generales y administrativos establecidos sobre la base de los datos propios de Hands, ajustados para tener en cuenta artículos no directamente relacionados con la producción del producto afectado y artículos que no se realizaron, fueron del [12 % – 16 %].

- (60) Tras la comunicación final, Hands reiteró su alegación de que Corea sería la opción más adecuada para determinar el nivel de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficios para calcular el valor normal de Hands, ya que esos datos se referían a la empresa matriz coreana de Hands. El hecho de que Corea no tuviera un nivel de desarrollo económico similar al de Marruecos era irrelevante, según Hands, ya que el desarrollo económico de un país alternativo solo es pertinente en caso de que se aplique el artículo 2, apartado 6 bis, letra a), del Reglamento de base en caso de distorsiones significativas; este no sería el caso de Marruecos.
- (61) La Comisión manifestó su desacuerdo. Aunque en el artículo 2, apartado 6 bis, letra a), del Reglamento de base se utiliza la expresión «nivel de desarrollo económico similar», esto no significa que el nivel de desarrollo económico no pueda ser un factor pertinente para decidir si un país distinto de Marruecos sería razonable para determinar un nivel apropiado de gastos de venta, generales y administrativos con arreglo al artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base. La Comisión consideró que utilizar datos de productores de ruedas de aluminio en una economía muy desarrollada sería menos razonable que utilizar datos de un país que sería más similar en términos de desarrollo económico, como se explica en el considerando 58 anterior.
- (62) Hands también alegó que la Comisión no abordó ninguna de sus alegaciones sobre los datos de Brasil utilizados en el Reglamento provisional. Sin embargo, al utilizar los propios datos de Hands en lugar de los datos de Brasil, estas alegaciones dejaron de ser relevantes. Hands argumentó que la única razón para pasar de los datos de Brasil a los propios datos de Hands era que sería más conveniente para la Comisión. Sin embargo, como explicó la Comisión en el considerando 59 anterior, esta determinó que los datos propios de Hands eran más razonables que los datos de Brasil, y no más convenientes. Por consiguiente, la Comisión rechazó estas alegaciones.
- (63) Tras la comunicación final, el Gobierno de Marruecos, Dika y Hands no estaban de acuerdo con el uso de los gastos de venta, generales y administrativos de Hands para el cálculo del valor normal.
- (64) En sus observaciones sobre la comunicación final, el Gobierno de Marruecos y Dika alegaron que el uso de los gastos de venta, generales y administrativos de Hands no se ajustaba al artículo 2.2.2, del Acuerdo Antidumping de la OMC. Ambas partes señalaron que «cualquier otro método razonable», como se menciona en el artículo 2.2.2, inciso iii), del Acuerdo Antidumping de la OMC, implica una investigación para determinar si el importe de los beneficios se aproxima al margen de beneficio que se habría obtenido si el producto objeto de consideración se hubiera vendido en el curso de operaciones comerciales normales en el país exportador. Las partes también señalaron que los gastos de venta, generales y administrativos utilizados por la Comisión se referían únicamente a los gastos de venta, generales y administrativos que, según Dika, por definición, no son capaces de aproximarse al margen de beneficio que se habría obtenido si el producto objeto de consideración se hubiera vendido en el curso de operaciones comerciales normales en Marruecos. Por último, Dika alegó que el hecho de que los gastos de venta, generales y administrativos de las exportaciones de Hands fueran una base razonable para sus ventas nacionales no podía verificarse de forma objetiva, ya que Hands no tenía ventas nacionales.
- (65) En sus observaciones sobre la comunicación final, Hands alegó, esencialmente, que el uso de sus propios gastos de venta, generales y administrativos era contrario a la redacción y a los fundamentos del artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, ya que Hands no realizaba ventas nacionales en el curso de operaciones comerciales normales. Según Hands, la Comisión se sirvió de la aplicación del artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base para eludir que no podía recurrir a la norma general del artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, que exige que las ventas se realicen en el curso de operaciones comerciales normales.
- (66) La Comisión señaló que la función general del artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base (y del artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping de la OMC) es calcular aproximadamente cuál habría sido el margen de beneficio, así como los gastos de venta, generales y administrativos, del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado nacional del país exportador. «Cualquier otro método razonable», como se menciona en el artículo 2.2.2, inciso iii), del Acuerdo Antidumping de la OMC, implica una investigación sobre si la determinación del importe de los beneficios y los gastos de venta, generales y administrativos son el resultado de un examen razonado de las pruebas disponibles. A este respecto, contrariamente a lo que alegaron Dika y Hands, la Comisión también señaló que, en el proceso de examen de todas las pruebas disponibles, no utilizó ni los gastos de venta, generales y administrativos para las ventas de exportación ni los gastos de venta, generales y administrativos para las ventas nacionales que no se encontraban en el curso de operaciones comerciales normales; por el contrario, la Comisión utilizó como variable sustitutiva los gastos de venta, generales y administrativos relativos a todas las ventas realizadas por Hands.

- (67) La Comisión consideró razonable, en el sentido del artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base [y del artículo 2.2.2, inciso iii), del Acuerdo Antidumping de la OMC], utilizar los gastos de venta, generales y administrativos para todas las ventas de Hands como variable sustitutiva de lo que habrían sido los gastos de venta, generales y administrativos para el producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado nacional del país exportador por varias razones.
- (68) En primer lugar, la propia Hands no cuestionó que los gastos de venta, generales y administrativos en todas sus transacciones serían similares a los de sus ventas nacionales, si se hubieran efectuado tales ventas. Por el contrario, al asignar el total de los gastos de venta, generales y administrativos soportados al volumen de negocios, tal como se explica en el apartado 45 del documento de la comunicación final, Hands reconoció que dichos gastos son idénticos independientemente de los diferentes mercados geográficos en los que se realizan las ventas.
- (69) En segundo lugar, la forma en que Hands se creó realmente y cómo se ocupó de las ventas en un mercado condicionado por las licitaciones también confirmó que la asignación declarada de los gastos de venta, generales y administrativos (basada en el volumen de negocios independientemente del destino geográfico del producto) reflejaba la realidad. Durante el período de investigación no pudo observarse ninguna diferencia entre mercados con respecto al proceso de venta y sus costes relacionados, mientras que la empresa matriz de Hands en Corea se ocupó de partes de este proceso.
- (70) En tercer lugar, los procedimientos de licitación de ruedas de aluminio, también aquellos en los que participó Hands, no se dividieron por mercado, sino por cliente (por ejemplo, cualquier licitación de ruedas de aluminio vendidas al fabricante de automóviles X, tanto si se entregaban finalmente en la Unión como en Marruecos, se tramitaron en la sede del fabricante de automóviles X). Por lo tanto, la Comisión llegó a la conclusión de que, desde el punto de vista de los gastos de venta, generales y administrativos de Hands, era irrelevante si el objeto de una transacción iba destinado a consumirse en Marruecos o, por ejemplo, en Francia. Por consiguiente, los gastos de venta, generales y administrativos en los que incurrió Hands en todas sus transacciones equivalían a una variable sustitutiva razonable de lo que habrían supuesto dichos gastos de venta, generales y administrativos en el curso de operaciones comerciales normales en Marruecos.
- (71) Tras la comunicación final adicional, Hands argumentó que no todos los gastos de venta, generales y administrativos se asignaban al volumen de negocios, ya que los costes asociados al transporte, por ejemplo, se basaban en los costes reales por mercado. Además, y por la misma razón, una referencia a los procesos de adjudicación y licitación estaba supuestamente injustificada, ya que no tenía en cuenta las diferentes condiciones de entrega y transporte, que pueden diferir según el mercado. Por último, Hands argumentó que la actividad de venta puede diferir en cada mercado. Por consiguiente, Hands argumentó que la Comisión infringió el Reglamento de base al elegir los propios datos de Hands y considerarlos razonables para calcular el valor normal de Hands.
- (72) Lo que no se mencionó en la alegación es que los gastos de venta, generales y administrativos de Hands en todas sus transacciones se ajustaron para aproximarlos a los que habrían sido para el producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado nacional del país exportador. Como se explica en la comunicación final adicional, y como acogió favorablemente Hands en sus observaciones posteriores, los costes asociados al transporte se dedujeron de las ventas netas y del total de los gastos de venta, generales y administrativos y, por lo tanto, no se tuvieron en cuenta en los cálculos de los gastos de venta, generales y administrativos. Los costes asociados al transporte fueron el único componente señalado por Hands en sus gastos de venta, generales y administrativos como específico de los mercados geográficos. Por lo que se refiere a otros costes relacionados con las ventas, no pudo apreciarse ninguna diferencia notable entre los mercados. El hecho de que algunos otros costes relacionados con las ventas no estuvieran directamente relacionados con los procedimientos de licitación, como sostiene Hands, no implica que la organización de los procedimientos de licitación y las relaciones con los clientes no afectara a estos costes. Como se expone en los considerandos anteriores, la Comisión determinó que algunos costes, como los relacionados con el transporte, estaban relacionados con el mercado y los eliminó. Otros costes no estaban relacionados con el mercado a causa del mercado condicionado por las licitaciones o porque los costes estaban relacionados con operaciones (de salarios, financieras o de otro tipo) que, por su naturaleza y debido a la creación de la empresa, no se diferenciaban por mercados geográficos. Además, la propia empresa asignó todos los costes no relacionados con el transporte al volumen de negocios sin distinción entre mercados geográficos.
- (73) En sus observaciones sobre la comunicación final adicional, además de formular alegaciones en relación con el entendimiento de la Comisión sobre la forma en que se notificaron los gastos de venta, generales y administrativos, que se abordan anteriormente, Hands no justificó más su alegación de infracción del Reglamento de base. En particular, Hands no presentó observaciones sobre la explicación de la Comisión facilitada en el considerando 74, en el que aborda esta parte de las observaciones de Hands sobre la comunicación final. Hands tampoco explicó por qué la cifra de gastos de venta, generales y administrativos utilizada por la Comisión, que no incluía los costes asociados al transporte, era una variable sustitutiva poco razonable de lo que habrían sido sus gastos de venta, generales y administrativos relacionados con el producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado nacional del país exportador. Por último, además de estar en desacuerdo con el enfoque de la Comisión, en sus observaciones sobre la comunicación final adicional, Hands no señaló una alternativa más razonable. En particular, ni Hands ni ninguna otra parte interesada presentó observaciones sobre la explicación de la Comisión, que figura en el considerando 75, sobre por qué las alternativas consideradas durante la investigación no eran más razonables que los propios datos de Hands. Por tanto, la Comisión rechazó estas alegaciones.

- (74) Ninguna de las partes interesadas aportó pruebas convincentes de por qué los gastos de venta, generales y administrativos de todas las ventas no constituían una variable sustitutiva razonable. En relación con la falta de ventas comparables en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado nacional, la Comisión señaló que el objetivo mismo del artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base [así como del artículo 2.2.2, inciso iii), del Acuerdo Antidumping de la OMC] es calcular aproximadamente a cuánto habrían ascendido ese tipo de gastos de venta, generales y administrativos, precisamente, porque no existen tales ventas. Teniendo en cuenta la situación especial en la que Hands vendió sus ruedas de aluminio y asignó sus gastos de venta, generales y administrativos, así como el modo en que funciona el mercado en el que operaba, la Comisión utilizó la variable sustitutiva correcta.
- (75) Ninguna de las partes interesadas ofreció otra alternativa más razonable. De hecho, las alternativas, IOCHPE MAXION S.A. en Brasil o Hands Corporation en Corea, no eran mejores variables sustitutivas de lo que habrían sido los gastos de venta, generales y administrativos para el producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado nacional del país exportador. A diferencia de lo que ocurría en el caso de los gastos de venta, generales y administrativos de Hands, los gastos de venta, generales y administrativos tomados de Brasil se apartaría en gran medida del producto similar (principalmente en lo relativo a la venta de productos distintos de las ruedas de aluminio). Esto reviste especial importancia cuando se trata de un producto que se vende de una manera muy particular, como ocurre en el caso que nos ocupa, hasta el punto de que tales alternativas deben ser descalificadas. En cuanto a la alternativa basada en datos de Corea, la Comisión ya explicó que tales datos podrían no ser una alternativa razonable, habida cuenta de las diferencias entre Marruecos y Corea en términos de desarrollo económico, que pueden repercutir en el nivel de costes y beneficios de las empresas.
- (76) Por último, la referencia al margen de beneficio utilizado para determinar el valor normal calculado por Dika parecía irrelevante. El margen de beneficio no se basó en las ventas de Hands, sino más bien en el objetivo de beneficio establecido para la industria de la Unión y limitado por el beneficio normalmente obtenido por otros exportadores o productores por las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado nacional del país de origen, de conformidad con el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base.
- (77) Hands también presentó varias alegaciones relativas a errores en el cálculo de los gastos de venta, generales y administrativos de Hands. La Comisión aceptó una alegación relativa a la deducción de las comisiones por ventas de los gastos de venta, generales y administrativos de Hands, y rechazó las alegaciones restantes. El margen de dumping se volvió a calcular en consecuencia. Las razones para rechazar algunas de las alegaciones se comunicaron a Hands en la comunicación final adicional. No se presentó ninguna nueva información sobre estas alegaciones en el escrito de Hands tras la comunicación final adicional.
- (78) Tras la comunicación final adicional, Hands también se refirió a sus observaciones previas sobre la comunicación final, en las que argumentó que la Comisión no debería haber utilizado una fórmula para convertir el índice de gastos de venta, generales y administrativos sobre el volumen de negocios en un índice de gastos de venta, generales y administrativos sobre el coste de los bienes vendidos, sino que, en su lugar, debería haber calculado directamente los gastos de venta, generales y administrativos sobre el coste real verificado de las mercancías vendidas de Hands. Sin embargo, esto se basó en un malentendido, ya que la Comisión no calculó los gastos de venta, generales y administrativos sobre el coste de las mercancías vendidas, sino sobre el coste de fabricación. Además, Hands no explicó por qué no era adecuado el uso del coste de fabricación en lugar del uso del coste de las mercancías vendidas. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación. Los cálculos pertinentes se mostraron en la comunicación final y se aclararon en la comunicación final adicional. En primer lugar, la Comisión señaló, sobre la base de los costes reales de Hands, el importe total de los gastos de venta, generales y administrativos, que a continuación se expresó como porcentaje del valor total de las ventas. El porcentaje correspondiente a los gastos de venta, generales y administrativos, junto con el porcentaje del beneficio, se añadió al coste de fabricación para calcular el valor normal.
- (79) Tras la comunicación provisional, la EUWA impugnó el método utilizado para calcular el valor normal, ya que el derecho antidumping resultante no repararía los efectos del dumping perjudicial soportado por la industria de la Unión. En su lugar, la EUWA alegó que el objetivo de beneficio de los productores de la Unión establecido en el considerando 160 del Reglamento provisional debía aplicarse en los cálculos del dumping, ya que esto daría lugar a un valor normal más razonable.
- (80) La Comisión no estuvo de acuerdo con la EUWA en que el resultado de los cálculos justificara la necesidad de aplicar un beneficio más elevado para calcular el valor normal. Sin embargo, la Comisión decidió no seguir utilizando los datos de Brasil en sus cálculos, como se explica en los considerandos 44 y 45 anteriores, sino volver a los datos propios verificados de Hands para calcular los gastos de venta, generales y administrativos en Marruecos. Por otra parte, no pudo determinarse un beneficio razonable para Hands sobre la base de los datos verificados, ya que las ventas de la empresa no fueron rentables durante el período de investigación. En su lugar, la Comisión decidió utilizar el beneficio básico establecido para la industria de la Unión en condiciones normales de competencia como alternativa razonable, por los motivos que se exponen a continuación.

- (81) Tanto la Unión como los productores marroquíes de ruedas de aluminio venden a los mismos clientes en un mercado homogéneo, en el que compiten en las mismas licitaciones, y tienen fábricas con una configuración similar y, en particular, costes similares. Por lo tanto, cabe esperar que obtengan beneficios comparables en circunstancias comparables. Para el cálculo del valor normal con arreglo al artículo 2, apartado 6, letra c), la Comisión aplicó, por tanto, el beneficio básico del 7,9 % que se establece en el considerando 158 del Reglamento provisional, al que aplicó un beneficio máximo, tal como exige el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base.
- (82) A este respecto, la EUWA alegó que el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base permite a la Comisión no aplicar el límite máximo en vista de las circunstancias específicas del caso. Según la EUWA, la Comisión no recurrió a un producto de la misma categoría general que las ruedas de aluminio para la aplicación del límite máximo. La categoría de productos utilizada por la Comisión está destinada a una elaboración más avanzada por parte de las industrias transformadoras, lo que se demuestra por el hecho de que las ruedas de aluminio y los productos utilizados por la Comisión están clasificados en la nomenclatura estadística en diferentes capítulos. Por lo tanto, según la EUWA, no podía considerarse que entraran en la misma categoría general de productos. De hecho, la EUWA alegó que no hay ventas en Marruecos de productos de la misma categoría general que las ruedas de aluminio.
- (83) A continuación, la EUWA alegó que la Comisión no está obligada a aplicar el límite máximo en una situación en la que no hay ventas de productos de la misma categoría general en el mercado nacional del país de origen. Además, alegó que la aplicación del límite máximo solo tiene por objeto evitar la aplicación de niveles de beneficio excesivamente elevados en los cálculos del valor normal. La EUWA declaró que, en su opinión, un nivel de beneficio del 8,3 % (el objetivo de beneficio no perjudicial establecido en el Reglamento provisional) no sería excesivo, mientras que un beneficio limitado al 4,16 %, tal como aplicó la Comisión, era insuficiente.
- (84) La Comisión rechazó esta alegación, ya que la aplicación del límite máximo la exige el Reglamento de base y también está respaldada por varios informes del Grupo Especial del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC <sup>(15)</sup>. Por lo tanto, contrariamente a lo que sostiene la EUWA, la Comisión no dispone de ninguna facultad discrecional para decidir no aplicar el límite máximo.
- (85) Sin embargo, en el cumplimiento de su obligación de aplicar un beneficio máximo, la Comisión dispone de un amplio margen de apreciación para determinar dicho límite. La EUWA realizó una observación sobre la idoneidad de la categoría general que la Comisión aplicó en el Reglamento provisional, pero no propuso ninguna alternativa, ni mucho menos una más adecuada. El mero hecho de que el beneficio máximo no sea suficientemente elevado en opinión de la industria de la Unión no significa que el propio límite no sea razonable, adecuado o correcto. Por lo tanto, a falta de alternativas más adecuadas presentadas por las partes, la Comisión mantuvo el límite de beneficio del 4,16 % establecido en el considerando 64 del Reglamento provisional.
- (86) Tras la comunicación final, la EUWA reiteró su alegación de que en el cálculo del valor normal se utilizó un nivel de beneficios demasiado bajo (el beneficio máximo). Sin embargo, dado que la EUWA no facilitó ninguna información nueva ni propuso ningún método alternativo para establecer el beneficio máximo, la Comisión rechazó esta alegación.

### 3.3. Precio de exportación

- (87) La información detallada sobre el cálculo del precio de exportación se expuso en los considerandos 66 a 68 del Reglamento provisional. A falta de observaciones sobre esta metodología, la Comisión confirmó sus conclusiones provisionales.

### 3.4. Comparación

- (88) Tras la comunicación provisional, ninguna de las partes interesadas presentó observaciones sobre la metodología empleada para comparar el precio de exportación con el valor normal calculado. Por lo tanto, la Comisión confirmó lo expuesto en los considerandos 69 y 70 del Reglamento provisional.

<sup>(15)</sup> Organización Mundial del Comercio, Informe del Grupo Especial WT/DS480/R, de 25 de enero de 2018, apartado 7.51, y WT/DS405/R, de 28 de octubre de 2011, apartado 7.300.

### 3.4.1. Margen de dumping

- (89) La Comisión revisó los márgenes de dumping a raíz de las alegaciones de las partes interesadas, tal como se describe en los considerandos 57 a 59 y 77. Además de estas alegaciones, tanto Dika como la EUWA impugnaron el método que la Comisión utilizó para establecer el derecho residual.
- (90) Tras la comunicación provisional, Dika alegó que el derecho residual fijado era demasiado elevado. Al utilizar los márgenes de dumping más elevados como datos disponibles, la Comisión sancionó a Dika por su falta de cooperación. Según Dika, esto está prohibido por el artículo 18 del Reglamento de base, así como por las disposiciones correspondientes de la OMC.
- (91) Sin embargo, en otro litigio de la OMC (Canada – Welded Pipe), el Grupo Especial declaró que «puede haber una línea fina entre, por una parte, fomentar la cooperación y prevenir la elusión y, por otra, sancionar a los exportadores no cooperadores»<sup>(16)</sup>. En este sentido, no es posible «ir más allá de lo que era adecuado y necesario para alcanzar los objetivos de fomentar la cooperación y prevenir la elusión»<sup>(17)</sup>. En opinión de la Comisión, ese es precisamente el objetivo del método utilizado en el Reglamento provisional. En el considerando 73 de dicho Reglamento se explicaba que la Comisión aplicó el margen de dumping más alto constatado para los tipos de producto vendidos en cantidades representativas por Hands, que representan alrededor del 50 % de todas las exportaciones a la Unión de Hands.
- (92) Al seleccionar tipos de productos que representan el 50 % de las exportaciones a la Unión realizadas por Hands, la Comisión aplicó un método razonable basado en una evaluación de toda la información disponible. Esto también está en consonancia con investigaciones anteriores y con lo que el Tribunal General declaró en su sentencia relativa a las llantas de acero procedentes de China: «aunque los demandantes califican el margen de dumping residual de “punitivo”, consta que dicho margen no fue determinado por la Comisión de manera arbitraria o punitiva, sino después de haber constatado que el muestreo no había sido respetado y de haber aplicado correctamente el artículo 18 del Reglamento de base a las demandantes. Dicho margen residual se estableció sobre la base de un porcentaje no desdeñable de las exportaciones del único productor exportador, por lo que el uso de tal clasificación con respecto a ese margen, por alto que sea, no está justificado»<sup>(18)</sup>. Una representatividad del 50 % de los volúmenes de exportación, tal como se describe en el considerando 57, es similar o superior a la utilizada en otras investigaciones antidumping<sup>(19)</sup>.
- (93) La Comisión había calculado el derecho residual sobre la base de una metodología establecida utilizando datos verificados, en consonancia con investigaciones anteriores, como se explica en el considerando 58. Además, los datos utilizados para establecer el derecho residual eran representativos a la vista de la información facilitada por los tipos de producto importados de las empresas marroquíes. El hecho de que el resultado sea inferior al que habría deseado la EUWA, o al derecho establecido sobre las importaciones procedentes de China, no desvirtúa este método.
- (94) Por lo tanto, la Comisión rechazó tanto la alegación de Dika de que el derecho residual era punitivo y demasiado elevado, como la alegación de la EUWA de que el derecho residual era demasiado bajo y una bonificación por falta de cooperación.
- (95) Tras la comunicación final, Dika reiteró su alegación de que el método para establecer el derecho residual era punitivo y de que la Comisión no explicó cómo determinó que la metodología utilizada era adecuada y que utilizaba la información más adecuada para establecer el tipo de derecho aplicable a Dika. Además, Dika alegó que este método está prohibido por el informe del Grupo Especial de la OMC, «China: acero magnético de grano orientado», en el que se afirmaba que «el recurso a los datos disponibles no pretende dar lugar a márgenes de dumping excesivos para fomentar la cooperación de las partes interesadas». El Gobierno de Marruecos formuló alegaciones similares.

<sup>(16)</sup> Organización Mundial del Comercio, Informe del Grupo Especial, WT/DS482/R, 25 de enero de 2016, apartado 7.143.

<sup>(17)</sup> *Ibidem*.

<sup>(18)</sup> Asunto T-278/20, Zhejiang Hangtong Machinery Manufacture Co. Ltd y Ningbo Hi-Tech Zone Tongcheng Auto Parts Co. Ltd/Comisión Europea (2022), ECLI:EU:T:2022:417, apartado 134.

<sup>(19)</sup> Por ejemplo, un derecho residual del 29 % establecido en el considerando 186 del Reglamento de Ejecución (UE) 2019/1693 de la Comisión, de 9 de octubre de 2019, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de llantas de acero para uso en carretera originarias de la República Popular China (DO L 259 de 10.10.2019, p. 15), o del 50 % en el considerando 290 del Reglamento de Ejecución (UE) 2021/2239 de la Comisión, de 15 de diciembre de 2021, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinadas torres eólicas industriales de acero originarias de la República Popular China (DO L 450 de 16.12.2021, p. 59).

- (96) Sin embargo, el derecho residual establecido en el presente asunto no dio lugar a «márgenes de dumping excesivos». El método utilizado para establecer el derecho residual se consideró razonable, ya que se basaba en los márgenes de dumping de los tipos de productos, que representaban el 50 % de las exportaciones de Hands y, por lo tanto, eran muy representativos. Además, estos tipos de productos representaban casi el 25 % de las exportaciones de Dika. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.
- (97) Tras la comunicación provisional, Dika también alegó que debían calcularse márgenes de dumping y de perjuicio para la empresa, ya que el artículo 9, apartado 5, del Reglamento de base y el artículo 6.10 del Acuerdo Antidumping de la OMC indican que dichos márgenes individuales deben calcularse para cada proveedor, independientemente de su grado de cooperación.
- (98) Aunque el cálculo de los márgenes individuales sobre la base de los datos propios de la empresa no fue posible, como se explica en los considerandos 26 a 48, Dika es un productor marroquí conocido por la Comisión, que estará sujeto a un derecho antidumping específico para la empresa al nivel del derecho residual. Por lo tanto, la Comisión aceptó la alegación en la medida en que decidió establecer un tipo de derecho individual para Dika mediante la identificación individual de la empresa y de su tipo de derecho en las partes pertinentes del presente Reglamento.
- (99) En sus observaciones sobre la comunicación final, Dika también reiteró su solicitud de recibir los cálculos del margen de dumping y de perjuicio, así como los cálculos de subcotización y contención de precios para Dika. A falta de tal comunicación, Dika argumentó que se le impidió presentar una oferta de compromiso de precios y formular observaciones significativas sobre las conclusiones de la Comisión.
- (100) Sin embargo, por las mismas razones expuestas en los considerandos 46 y 48, y como también se explicó a Dika a raíz de dichas solicitudes de comunicación tanto tras la comunicación provisional como tras la comunicación final, no fue posible una comunicación específica a Dika. Dado que no se calculó ningún margen individual de dumping o perjuicio para Dika, no hubo ningún cálculo que comunicar. Además, los cálculos para determinar el derecho residual (aplicable a Dika) se basaron en los datos verificados de Hands, que no pudieron comunicarse a Dika por razones de confidencialidad. El Reglamento provisional, la información facilitada a Dika tras la comunicación provisional<sup>(20)</sup>, el documento de comunicación final y el Reglamento actual contenían todos los hechos y consideraciones sobre los que la Comisión basó su propuesta y decisión de imponer medidas provisionales y definitivas a las ruedas de aluminio procedentes de Marruecos, así como la metodología utilizada para calcular el derecho residual aplicable a Dika. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.
- (101) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio cif (coste, seguro y flete) en la frontera de la Unión, derechos no abonados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo
HANDS 8 S.A.	9,01 %
DIKA MOROCCO AFRIKA S.A.R.L	17,54 %
Todas las demás empresas	17,54 %

#### 4. PERJUICIO

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

- (102) No habiéndose recibido alegaciones u observaciones al respecto, se confirmaron las conclusiones expuestas en los considerandos 75 y 76 del Reglamento provisional.

<sup>(20)</sup> Dika solicitó y recibió (por correo electrónico el 22 de julio de 2022) información sobre los gastos de venta, generales y administrativos razonables y los beneficios utilizados en el Reglamento provisional, el límite máximo de beneficios, los costes de cumplimiento, de inversiones, investigación, desarrollo e innovación, así como los datos de Eurostat sobre el nivel TARIC.

#### 4.2. Consumo de la Unión

- (103) La ACEA alegó que el índice de conversión utilizada según lo descrito en el considerando 78 del Reglamento provisional para determinar el consumo de la Unión se había establecido incorrectamente para Marruecos sobre la base de la información facilitada por Hands y el usuario A en relación con las importaciones procedentes de Marruecos. El usuario A fue uno de los dos usuarios que cooperaron en la investigación, cuya solicitud de anonimidad fue aceptada por la Comisión. Según la ACEA, el índice de conversión debería ser de 13,5 kg por unidad. Para Turquía, la ACEA calculó que el índice de conversión debía ser de 9,3 kg por artículo. Este cálculo se basó en la información facilitada por un miembro de la ACEA que no cooperó en la investigación («usuario que no cooperó») y nunca respondió al cuestionario.
- (104) Para establecer su índice de conversión, la Comisión utilizó las respuestas al cuestionario presentadas por Hands, Dika y los tres productores de la Unión incluidos en la muestra. Así pues, el peso medio ponderado por artículo para las ruedas marroquíes se estableció sobre la base de la información comunicada por los dos productores, esto es, Hands y Dika. El índice de conversión establecido fue de 11,3 kg por artículo. Por otra parte, la Comisión señaló que la ACEA no había aportado ninguna prueba justificativa sobre el índice de conversión supuestamente proporcionado por Hands. En cualquier caso, este valor no coincidía con la información facilitada por Hands en su respuesta verificada al cuestionario. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (105) Tras la comunicación final, la ACEA alegó que el índice de conversión no debía incluir los datos de Dika, ya que los datos de las ventas de exportación de la empresa se rechazaron al amparo del artículo 18 del Reglamento de base.
- (106) La Comisión excluyó los datos de Dika para establecer el índice de conversión. El resultado fue que el valor de 11,3 kg por artículo permaneció inalterado. Esto se explica por el peso relativamente bajo de las cifras de Dika en el conjunto completo de datos, que englobaba no solo a Hands, sino también a los tres productores de la Unión incluidos en la muestra. Dika solo representaba [entre el 10 y el 15 %] del número total de artículos considerados. Por lo tanto, se confirmó el índice de conversión calculado en la fase provisional.
- (107) Por lo que respecta a Turquía, la Comisión señaló que el índice de conversión calculado por la ACEA se basaba en un peso total de alrededor de 1 680 toneladas, lo que representaba solo alrededor del 1,7 % del total de las importaciones procedentes de Turquía (alrededor de 94 000 toneladas durante el período de investigación). La Comisión, por lo tanto, no consideró que este cálculo fuera suficientemente preciso.
- (108) Tras la comunicación final, la ACEA se refirió a una exposición recogida *in situ* del usuario B y también presentó información adicional del usuario B que respalda su alegación. El usuario B fue uno de los dos usuarios que cooperaron en la investigación, cuya solicitud de anonimidad fue aceptada por la Comisión. La ACEA estimó, sobre la base de los datos del usuario B y de los datos procedentes del usuario que no cooperó, que el peso por artículo utilizado como índice de conversión por la Comisión debería ser inferior a 11,3 kg.
- (109) La Comisión examinó la información presentada procedente del usuario B. El usuario B facilitó una lista de [entre 30 y 45] tipos de productos, donde se mencionaba la cantidad total y el peso por tipo de producto. La Comisión observó que solamente en el caso de un tipo de producto se había presentado un documento justificativo en el que se indicaba su peso. En cuanto a la información adicional facilitada por la ACEA con respecto al usuario B, la Comisión no pudo verificarla debido a su presentación tardía. En cuanto a la información facilitada por el usuario que no cooperó, que consistía en una hoja de cálculo resumida, la Comisión no pudo verificarla debido a la falta de cooperación general de dicho usuario y, por tanto, no pudo tenerse en cuenta a efectos de la presente investigación. En cualquier caso, el índice de conversión total revisado calculado por la ACEA se basó en un peso total de unas 3 900 toneladas, lo que representa solo alrededor del 4 % del total de las importaciones procedentes de Turquía.
- (110) Por lo tanto, la Comisión constató que los diferentes volúmenes que utilizó la ACEA, antes y después de la comunicación final, para establecer el índice de conversión no podían considerarse representativos del total de las importaciones. Asimismo, tal como se indica en el considerando 78 del Reglamento provisional, la tendencia del mercado va hacia un mayor diámetro de rueda, lo que da lugar a un aumento del peso por artículo. Esta tendencia se confirmó por el índice de conversión calculado sobre la base de las respuestas a los cuestionarios. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (111) En consecuencia, a falta de otras observaciones, se confirmó lo expuesto en los considerandos 77 a 80 y 137 del Reglamento provisional.

### 4.3. Importaciones procedentes del país afectado

#### 4.3.1. Precios de las importaciones procedentes del país afectado y subcotización

- (112) Como se indica en el considerando 110 anterior, se rechazó la alegación relativa al volumen y, por tanto, se confirmaron los precios de las importaciones.
- (113) Por consiguiente, a falta de otras alegaciones relativas al valor total de las importaciones, se confirma lo expuesto en los considerandos 81 a 86 del Reglamento provisional.
- (114) Tras la comunicación final, la ACEA reiteró que la Comisión ignoró las condiciones de competencia en el mercado de las ruedas de aluminio de la Unión al ignorar que las ruedas de los fabricantes de equipos originales se fabrican a medida y teniendo en cuenta las ventas reales de los productores de ruedas de aluminio de la Unión y de Marruecos durante el período de investigación, en lugar de analizar la competencia de precios y las ventas perdidas que se produjeron en las licitaciones. En cambio, en una investigación anterior <sup>(21)</sup> relativa a las importaciones de ruedas de aluminio, la Comisión aplicó el enfoque solicitado por la ACEA. Por consiguiente, la ACEA alegó que todos los análisis de precios, en particular la subcotización y la subvalorización, debían llevarse a cabo al nivel de las licitaciones.
- (115) La Comisión abordó un argumento similar en el considerando 191 a continuación en relación con los cálculos de subvalorización. De hecho, la selección de licitaciones individuales no pudo sustituir el análisis realizado por la Comisión, ya que este análisis se basó en los datos de ventas reales completos y debidamente verificados, es decir, en el listado de transacciones de ventas y la comparación de precios por tipo, presentados por los productores exportadores y de la Unión incluidos en la muestra. Esta lista proporcionó valores reales sobre la cantidad vendida y facturada durante el período de investigación, que, como se explica en el considerando 136, a menudo se apartaba, en última instancia, de los previstos en los pliegos de condiciones de una licitación. A diferencia de estos últimos, los datos reales de las ventas tienen en cuenta descuentos y reducciones, diferidos o no, que se concedieron realmente y se referían al período de investigación. Por consiguiente, el análisis basado en las licitaciones no reflejaría con precisión las condiciones de competencia en el mercado de las ruedas de aluminio. Además, la ACEA no rebatió que las ruedas de aluminio producidas en Marruecos tienen las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas, así como los mismos usos fundamentales que las ruedas de aluminio fabricadas por la industria de la Unión. Así pues, a diferencia del análisis basado en la licitación, la comparación por tipo de producto reflejó correctamente la competencia en precios y volúmenes entre las importaciones procedentes de Marruecos y las ventas de la industria de la Unión a efectos de establecer la subcotización y la subvaloración de los precios. Como indicó en sus observaciones, la ACEA explicó que los contratos de licitación reflejan y e indican el número aproximado de ruedas que deben suministrarse, mientras que el número exacto se acuerda normalmente unas semanas antes de la entrega, y que el éxito de un determinado modelo de automóvil y, por tanto, el volumen de producción de ruedas de aluminio, depende de los consumidores. Pueden ofrecerse varios tipos de ruedas de aluminio para cada modelo de automóvil, y los fabricantes de automóviles no pueden predecir las ventas totales de cada tipo a lo largo del ciclo de producción de ese modelo de automóvil. Incluso si la Comisión hubiese tenido en cuenta los efectos de los precios a nivel de las licitaciones, habría observado que los datos recibidos sobre las licitaciones estaban incompletos, ya que procedían únicamente de dos usuarios que cooperaron y no podían cotejarse plenamente con los datos facilitados por la industria de la Unión. Además, uno de los mayores usuarios no cooperó en la investigación y los datos parciales recibidos en su nombre a través de la ACEA no pudieron verificarse. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (116) Tras la comunicación provisional, la ACEA alegó que las ruedas de aluminio de las mismas especificaciones no son sustituibles, ya que cada rueda se fabrica siguiendo un pedido del fabricante de automóviles para un modelo de automóvil específico. Tanto el diseño como las propiedades y el acabado los define el comprador. Cada rueda es única para el fabricante de automóviles que la ha encargado: no es posible intercambiar las ruedas de aluminio destinadas a diferentes fabricantes de automóviles.
- (117) La Comisión consideró que todas las ruedas de aluminio, ya fueran originarias de la industria de la Unión o de Marruecos o de otros terceros países, comparten las mismas características físicas, químicas y técnicas en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base. Como se constató durante la investigación y aclaró la ACEA tras la comunicación final, todos los productores certificados de determinados fabricantes de vehículos pueden competir y suministrar exactamente el mismo tipo de ruedas a los fabricantes de automóviles. Por ejemplo, un documento facilitado por la ACEA indicaba que varios productores certificados establecidos en la Unión, Marruecos, Turquía y otros terceros países competían por el mismo tipo de ruedas de aluminio. En caso necesario, pueden montarse varios tipos de ruedas en un determinado modelo de automóvil y no solo las ruedas de aluminio que se establecen en las licitaciones. En consecuencia, se rechazó la alegación.

<sup>(21)</sup> Reglamento (UE) n.º 404/2010 de la Comisión, de 10 de mayo de 2010, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinadas ruedas de aluminio originarias de la República Popular China (DO L 117 de 11.5.2010, p. 64), considerandos 175 a 179.

- (118) Tras la comunicación final, la ACEA reiteró su alegación de que los diferentes tipos de ruedas no son intercambiables, ya que el objeto de la investigación son las ruedas de los fabricantes de equipos originales que, por definición, son ruedas producidas por un fabricante para una marca de vehículos específica, cuya marca comercial está protegida por derechos de propiedad intelectual e industrial. Las ruedas de aluminio son una parte integral del aspecto general y del diseño de un vehículo, y deben ser compatibles entre todos y cada uno de los vehículos de un modelo específico.
- (119) La ACEA alegó también que la Comisión no disponía de pruebas de que varios tipos de ruedas pudieran montarse en un determinado modelo de automóvil y no solo las ruedas de aluminio determinadas en las licitaciones. Las ruedas de aluminio son una parte integral del aspecto general y del diseño de un vehículo, y deben ser compatibles entre todos y cada uno de los vehículos de un modelo específico. Por lo general, los consumidores perderán su garantía si sustituyen las ruedas de aluminio por piezas que no son originales. La ACEA fundamentó su alegación sobre la garantía en dos documentos emitidos por dos fabricantes de automóviles.
- (120) La Comisión observó que la ACEA no hizo alegaciones ni aportó pruebas adicionales que probaran que todas las ruedas de aluminio, ya fueran originarias de la industria de la Unión o de Marruecos o de otros terceros países, no comparten las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base. La Comisión también consideró que, aunque podría haber algunas limitaciones técnicas que no permitieran montar todos los tipos de ruedas en todos los tipos de modelos de automóviles, existe cierto grado de intercambiabilidad entre las ruedas de aluminio utilizadas para diferentes modelos de automóviles. Por ejemplo, un fabricante de automóviles puede tomar la decisión de renovar un modelo de vehículo y remodelar las partes exteriores del vehículo, lo que puede incluir el modelo del diseño de las ruedas de aluminio. Sin embargo, la mayoría de las especificaciones técnicas de la plataforma de los automóviles siguen siendo idénticas. Por lo tanto, en caso necesario, un fabricante de automóviles puede montar en este automóvil el modelo de diseño de ruedas de aluminio anterior. En consecuencia, se exige a los productores de ruedas de aluminio que conserven los moldes antiguos durante años después de finalizar la producción en sus instalaciones. Así lo confirmaron los productores de la Unión incluidos en la muestra, a los que se concedió la licitación para suministrar ruedas de aluminio para un determinado modelo de automóvil y, posteriormente, para el mismo modelo de automóvil rediseñado.
- (121) En cuanto a la alegación sobre la garantía, la Comisión observó, en primer lugar, que una de las cláusulas de exención de responsabilidad de la garantía presentadas no incluía ningún requisito sobre los tipos de ruedas que debían utilizarse. En segundo lugar, las pruebas aportadas se referían únicamente al período de garantía, pero no a toda la vida útil de un automóvil. En tercer lugar, el hecho de que también exista un canal de posventa de ruedas de aluminio apuntó al hecho de que el requisito de utilizar piezas originales para las reparaciones no se aplicaba constantemente una vez finalizado el período de garantía y estaba permitido desde el punto de vista técnico y legal. Por último, uno de los dos documentos facilitados por la ACEA se refería al mercado estadounidense, mientras que el otro no estaba claro si se refería al mercado de la Unión. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (122) Tras la comunicación final, la ACEA alegó que las especificaciones del tipo de producto (el denominado «número de control del producto» o «NCP») no englobaban todas las características de un proyecto específico de ruedas de aluminio ni todos los aspectos financieros de una licitación concreta. Como consecuencia de ello, el número de control del producto no garantizaba la comparabilidad de las ruedas que se estaban comparando y, por lo tanto, socavaba la exactitud de los análisis respectivos del volumen y de los precios.
- (123) La Comisión consideró que la definición del número de control del producto englobaba las características principales de las ruedas de aluminio: el proceso de producción (ruedas de fundición estándar sin conformación por estirado o fluotorneadas o forjadas o en dos o tres partes), el diámetro y el peso, en caso de tratamiento térmico o no, el tipo de acabado, si lleva inserto o no y si están equipadas con neumático o no. Ninguna de las partes que cooperaron presentó observaciones sobre la definición del número de control del producto durante el procedimiento. La ACEA no explicó qué característica adicional debía incluirse. Además, como se indica en el considerando 115 anterior, la Comisión concluyó que las licitaciones no proporcionaban la información necesaria para determinar los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre el precio y el volumen. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (124) Tras la comunicación final, la ACEA alegó que no había apoyo en el expediente no confidencial ni en el documento de comunicación en relación con las significativas subcotización y contención de precios constatadas. La Comisión observó que los considerandos 90 y 91 del Reglamento provisional contenían los análisis y la cuantificación de la subcotización de los precios de la Comisión, así como sus conclusiones sobre la contención de los precios. Además, se comunicó un cálculo detallado de la subcotización de los precios a los productores exportadores que cooperaron, que pudieron presentar observaciones sobre la exactitud de dicho cálculo. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación.

- (125) No habiéndose recibido ninguna otra alegación en relación con la subcotización y los efectos del precio, se confirmó lo expuesto en los considerandos 87 a 91 del Reglamento provisional.

#### 4.4. Situación económica de la industria de la Unión

##### 4.4.1. Observaciones generales

- (126) En ausencia de observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 92 a 96 del Reglamento provisional.

##### 4.4.2. Indicadores macroeconómicos

###### 4.4.2.1. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (127) En ausencia de observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 97 a 99 del Reglamento provisional.

###### 4.4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (128) En ausencia de observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 100 a 102 del Reglamento provisional.

###### 4.4.2.3. Empleo y productividad

- (129) En ausencia de observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 103 y 104 del Reglamento provisional.

###### 4.4.2.4. Crecimiento

- (130) En ausencia de observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 105 a 107 del Reglamento provisional.

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

- (131) En ausencia de observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 108 a 110 del Reglamento provisional.

##### 4.4.3. Indicadores microeconómicos

###### 4.4.3.1. Precios y factores que inciden en los precios

- (132) Por lo que se refiere al considerando 113 del Reglamento provisional, la ACEA alegó que los precios ciertamente desempeñan un papel, pero que otras consideraciones son igualmente importantes en la selección de un proveedor de ruedas de aluminio. La ACEA también alegó que es un error fundamental alegar que los productores de la Unión tienen que alinearse con los precios de los productores marroquíes durante el proceso de licitación.

- (133) La Comisión observó que existe un desequilibrio en la capacidad de negociación entre los fabricantes de automóviles y los productores de ruedas de aluminio. Hay un número limitado de fabricantes de automóviles, que se redujo aún más en enero de 2021 con la creación del grupo Stellantis. La capacidad de negociación de los fabricantes de automóviles queda demostrada por las condiciones observadas en las licitaciones, que juegan a su favor. Por ejemplo, los fabricantes de automóviles no garantizan las cantidades necesarias para ser suministradas y, por tanto, producidas por los productores de ruedas de aluminio, y no ofrecen la posibilidad de revisar al alza el precio de venta (salvo los costes del aluminio que están indexados) durante la vida útil del proyecto. Estas condiciones afectan negativamente a los productores de ruedas de aluminio, ya que son incapaces de optimizar la carga de trabajo de los centros de producción y, en consecuencia, de lograr una economía de escala óptima para maximizar su rentabilidad. La posición favorable de los fabricantes de automóviles se ve reforzada por el exceso de capacidad observado en el mercado de las ruedas de aluminio, tal como se explica en el considerando 122, debido al establecimiento de los productores marroquíes.

- (134) Además, durante la investigación, la Comisión recibió información de los fabricantes de automóviles de que el precio desempeñaba un papel clave. El usuario B explicó que el criterio principal sigue siendo el precio y que, tras recibir las ofertas, existe un proceso de negociación, centrado principalmente en los precios, en el que los productores pueden mejorar sus ofertas. La EUWA explicó que, durante el proceso de licitación, se producen normalmente negociaciones sobre los precios con el fin de realizar ajustes en estos, que pueden ir en cualquiera de las dos direcciones. Del mismo modo, el usuario A explicó que otros factores, como la calidad, la I+D y las capacidades de suministro, son muy similares entre los proveedores de ruedas de aluminio y, por lo tanto, el precio es el criterio clave para determinar la elección del proveedor de ruedas de aluminio. Por otro lado, durante una audiencia con la ACEA, el usuario que no cooperó confirmó en su presentación que se realizan varias rondas de negociaciones con los proveedores en las que se comprueban sus capacidades técnicas, su calificación de calidad, su logística, su capacidad de producción, etc.; pero, lo que es más importante, los productores tienen que presentar su oferta más competitiva en términos de precios. Además, como se establece en los considerandos 90 y 91 del Reglamento provisional, la industria de la Unión no pudo aumentar sus precios a pesar del aumento de sus costes en el contexto de una subcotización y contención significativas de los precios, lo que puso de manifiesto que los productores exportadores marroquíes ejercieron presión sobre los precios de los productores de la Unión durante el período de investigación. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (135) La ACEA alegó que el Reglamento provisional sugería erróneamente que los contratos vuelven a negociarse cada año y que los productores de ruedas de aluminio de la Unión pueden aumentar de algún modo sus precios para reflejar el aumento de los precios de las materias primas. La ACEA explicó que el mecanismo de fijación de precios en el marco de los contratos de compra de ruedas de aluminio se basaba en una fórmula en la que solo la evolución de los costes del lingote de aluminio era un elemento variable. Así pues, las facturas de venta no reflejaban las condiciones del mercado, sino las condiciones contractuales.
- (136) La Comisión confirmó que, por lo general, los contratos no ofrecían ninguna posibilidad de aumentar los precios a lo largo de la vida útil de un proyecto a fin de cubrir costes, ahorrar para el coste de los lingotes de aluminio y mejorar la rentabilidad del proveedor. En el considerando 113 del Reglamento provisional, la Comisión no alegó que existiera la posibilidad de que los productores de ruedas de aluminio aumentaran sus precios de venta a lo largo de la vida útil de un proyecto, sino que explicó que, durante el período de investigación, los productores de ruedas de aluminio no podían aumentar sus precios al negociar nuevas licitaciones. Además, la Comisión recabó pruebas de los usuarios y de los productores de la Unión que demostraban que los fabricantes de automóviles negociaban diversos tipos de descuentos y reducciones a lo largo de la vida útil de un proyecto, como descuentos calculados sobre el volumen de negocios global anual. Por lo tanto, no es exacto argumentar que los precios son fijos (a excepción de la indexación del aluminio) durante toda la vida útil de un proyecto. Por el contrario, los precios podrían variar debido a la indexación del aluminio, pero no podrían aumentarse más para tener en cuenta otros costes, como la mano de obra, la electricidad, las materias primas o los gastos generales. Es más, los precios de venta reales pueden bajar aún más a lo largo de la vida útil de un proyecto debido a los distintos descuentos y reducciones que se aplicaron. En el caso de un usuario, se constató que el importe de las reducciones o descuentos obtenidos de un productor de ruedas de aluminio era significativo. Por lo tanto, los precios no solo se determinan sobre la base del contrato inicial. En consecuencia, se rechazó esta alegación.
- (137) Tras la comunicación final, la ACEA reiteró su alegación de que los precios solo se determinaban sobre la base del contrato inicial, ya que los descuentos de productividad se fijaban en el contrato y no se concedían descuentos de productividad al margen de los acuerdos contractuales. Por otra parte, la ACEA alegó que la Comisión no disponía de pruebas positivas en el expediente que demostraran que los precios no se determinaban únicamente en el contrato inicial. Por último, la ACEA alegó que las pruebas recogidas de los usuarios no respaldaban esta conclusión y que, en particular, las pruebas que se señalan en el considerando anterior eran una nota de crédito anecdótica emitida por un proveedor de un tercer país para ruedas procedentes de un tercer país.
- (138) En primer lugar, la Comisión observó que ninguno de los productores de la Unión incluidos en la muestra ni los usuarios que cooperaron presentaron observaciones sobre la comunicación final, por lo que no cuestionaron la evaluación descrita en el considerando 136, que se basaba en las pruebas verificadas que se recogieron de ellos.
- (139) En segundo lugar, sobre la base de las observaciones y los documentos facilitados por la ACEA, la Comisión observó que, en sus observaciones, la ACEA se refería a la versión confidencial de los informes de misión de los usuarios que cooperaron, miembros de la ACEA, y, por tanto, a las pruebas recogidas durante las inspecciones *in situ* a estos usuarios. Así se refleja en las diversas remisiones de la ACEA en sus escritos a los informes de misión confidenciales de los usuarios en cuestión. En particular, la Comisión se refirió a los libros contables extraídos del sistema del usuario B, en los que se pudo encontrar una lista de diferentes tipos de reducciones/descuentos. Durante la inspección *in situ*, el usuario B explicó que las reducciones de precios se aplican directamente al precio de venta. Por lo tanto, cualquier otro tipo de reducción/descuento registrado en las cuentas deberá considerarse como reducciones/descuentos adicionales.

- (140) Además, la Comisión recogió pruebas de los productores de la Unión incluidos en la muestra que demostraban que los usuarios solicitaron diversos tipos de reducciones/descuentos, como ahorros anuales. La Comisión consideró que no podía divulgarse información más detallada, ya que la información recabada tanto de los usuarios como de la industria de la Unión se refería a transacciones individuales específicas, que constituyen datos que no pueden resumirse en el sentido del artículo 19, apartado 2, del Reglamento de base. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (141) Tras la comunicación final, la ACEA alegó que se habían aportado pruebas suficientes que demostraban que los volúmenes de suministro se adjudican a los proveedores de ruedas de aluminio en licitaciones y que no se adjudican volúmenes de suministro fuera de las licitaciones. En cualquier caso, según la parte, no hay pruebas en el expediente, ni existen tales pruebas, de que, tras la adjudicación de una licitación y en el proceso de ejecución de un contrato firmado como resultado de dicha licitación, los volúmenes asignados al productor de la Unión se reasignarían en favor de un proveedor marroquí. La ACEA alegó que, en el curso de la inspección *in situ* a un usuario que cooperó, se aportaron pruebas que demostraban que el volumen de suministros acordado en el contrato firmado tras la celebración de una licitación era, en general, un buen indicador del volumen real de suministros en el futuro.
- (142) La Comisión consideró que la ACEA confirmó las conclusiones descritas en el considerando 157 de que «estos productores no tienen ninguna garantía en cuanto al volumen que se les asignará en última instancia». Tal como indicó la ACEA en sus observaciones y sobre la base del informe de verificación del usuario A, «los proveedores presupuestan cada volumen: los volúmenes no están garantizados, pero los proveedores tienen una idea de los volúmenes que presupuestan. Si, una vez finalizado el proyecto (varios años), los volúmenes son sustancialmente inferiores a lo previsto, los proveedores podrían recibir una compensación por los equipos no amortizados». Aunque se indicaba el volumen presupuestado, el contrato típico no mencionaba la fecha exacta de entrega ni el volumen de ventas previsto. Tal como declaró la ACEA en sus observaciones, «el número exacto de ruedas que deben suministrarse suele acordarse en un plazo de cuatro a ocho semanas antes de la entrega a la cadena de montaje». En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (143) Tras la comunicación final, la ACEA alegó que, como reconoce la EUWA, una práctica más común consiste en adjudicar una licitación para un proyecto concreto de ruedas de aluminio a un proveedor en lugar de a dos o más proveedores. Sobre la base de las licitaciones realizadas por tres miembros de la ACEA durante el período de investigación (el usuario que no cooperó y los dos usuarios que cooperaron), las licitaciones concedidas simultáneamente a dos proveedores fueron limitadas. La mayoría de las licitaciones solo se adjudicaron a un proveedor, por lo que el proveedor obtendrá la cantidad aproximada especificada en la licitación. Cuando se concede una licitación a un proveedor, no es posible reasignar los suministros a ningún otro proveedor.
- (144) La Comisión examinó la hoja de cálculo resumida facilitada por la ACEA a este respecto. En primer lugar, la lista de las licitaciones facilitadas se refería únicamente a las licitaciones concluidas durante el período de investigación, por lo que estas licitaciones no se referían a entregas reales durante el período de investigación, ya que la fecha de inicio estimada para el suministro en el marco de las licitaciones en cuestión estaba prevista para el período posterior al período de investigación. En segundo lugar, la Comisión observó que la mayoría de las licitaciones incluidas en la lista las notificó el usuario que no cooperó (alrededor del 85 %). Debido a la falta de cooperación del usuario, la Comisión no pudo verificar la exactitud de dicha lista ni si incluía todas las licitaciones y podía cubrir las necesidades anuales de este fabricante de automóviles. A pesar de esta conclusión, la Comisión analizó los datos facilitados.
- (145) La lista de licitaciones del usuario que no cooperó mostró que la mayoría de ellas se adjudicaron a un solo proveedor. Sin embargo, el volumen medio ponderado presupuestado era bastante bajo, en torno a 50 000 artículos por licitación para toda la vida útil de un proyecto, lo que explica que solo se adjudicaran las licitaciones en cuestión a un único proveedor. No obstante, la Comisión observó que un proyecto se había asignado a dos proveedores «debido al elevado volumen», tal como se mencionó durante una audiencia celebrada con la ACEA. En tercer lugar, la información sobre las licitaciones facilitada por los usuarios que cooperaron se refería a tres de ellas. En el caso del usuario B, los datos mostraban que dividía una licitación por una cantidad superior a un millón entre dos proveedores. Además, para el usuario A, los datos facilitados por la ACEA eran contradictorios. En efecto, por una parte, se demostró que existía una licitación que se adjudicó a un proveedor y, por otra parte, en un cuadro separado relativo a las ofertas, las mismas cantidades de dicha licitación se dividieron entre dos licitaciones. Por consiguiente, la Comisión consideró que la información facilitada por la ACEA no contradecía las conclusiones del considerando 157, según las cuales las licitaciones pueden asignarse a varios proveedores en función de la cantidad presupuestada, lo que pone en tela de juicio los volúmenes reales que debe suministrar cada proveedor a lo largo de toda la vida útil del proyecto. Además, como se explica en el considerando 115 anterior, la ACEA reconoció el hecho de que el volumen total que debe suministrarse también puede depender del éxito del modelo de automóvil concreto que se vaya a fabricar.

- (146) En consecuencia, se rechazó esta alegación.
- (147) En ausencia de otras observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 111 y 113 del Reglamento provisional.
- 4.4.3.2. Costes laborales
- (148) En ausencia de observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 114 y 115 del Reglamento provisional.
- 4.4.3.3. Existencias
- (149) En ausencia de observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 116 y 117 del Reglamento provisional.
- 4.4.3.4. Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad para reunir capital
- (150) En ausencia de observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 118 a 123 del Reglamento provisional.
- 4.4.4. Conclusión sobre el perjuicio
- (151) En ausencia de observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 124 a 129 del Reglamento provisional.

## 5. CAUSALIDAD

### 5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

#### 5.1.1. Cantidad y cuota de mercado de las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado

- (152) En ausencia de observaciones, la Comisión confirmó las conclusiones establecidas en los considerandos 131 a 136 del Reglamento provisional.

#### 5.1.2. Precio de las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado y consecuencias en los precios

- (153) La ACEA alegó, tanto después de la comunicación provisional como de la comunicación final, que las importaciones procedentes de Marruecos vendidas en 2020 y durante el período de investigación se basaron en procedimientos de licitación que tuvieron lugar entre los años 2018 y 2019. Así pues, no pudieron tener un impacto en los precios en 2020 o en el período de investigación porque no dieron lugar a pérdidas de ventas en 2020 y en el período de investigación, sino antes, en el momento de los procedimientos de licitación.
- (154) La Comisión consideró que los beneficios o pérdidas se materializaban en el momento de la producción o de las ventas, y no en el momento de la negociación de las ofertas. Como se explica con más detalle en el considerando 89, a lo largo de la vida útil de un proyecto pueden producirse variaciones de precio y volumen que vayan más allá de las condiciones de una oferta determinada. Por otra parte, como se explica en los considerandos 113 y 146 a 148 del Reglamento provisional, la Comisión consideró que el impacto de los productores marroquíes no solo se debe a la cantidad perdida como consecuencia de las licitaciones ganadas por los productores exportadores marroquíes, sino también a la presión general ejercida sobre los precios en todas las licitaciones en las que participaron. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (155) La ACEA alegó, tanto después de la comunicación provisional como de la comunicación final, que el análisis de los precios mencionado en el punto 4.4.3.1 del Reglamento provisional debía realizarse al nivel de las licitaciones y, en este escenario, no había ninguna diferencia de precios entre los precios de la Unión y los precios marroquíes, como se indica en el Reglamento provisional.
- (156) La ACEA alegó también, tanto después de la comunicación provisional como de la comunicación final, que la competencia de precios entre proveedores se produjo durante las licitaciones. Por lo tanto, la subcotización de los precios, la contención de los precios y el margen de subcotización debían calcularse al nivel de las ofertas y no durante las entregas. Las ventas y entregas no reflejaban las condiciones actuales de competencia. Además, el volumen de entregas no dependía de los proveedores, sino del éxito relativo de un modelo específico de automóvil y, por tanto, del nivel de producción.

- (157) La Comisión observó que la información facilitada por las partes interesadas mostraba que los precios no se mantenían inalterados a lo largo de toda una licitación determinada. Como se explica en el considerando 79, al negociar las ofertas, los productores de ruedas de aluminio tienen que ofrecer un plan de descuentos a lo largo de la vida útil de un determinado proyecto. Además de esto, a lo largo de la vida útil de un proyecto, los fabricantes de automóviles pueden solicitar descuentos adicionales. Por otro lado, no existe garantía alguna en cuanto al volumen de ventas de los productores de ruedas de aluminio. Los fabricantes de automóviles pueden seleccionar varios productores para un determinado proyecto, pero estos productores no tienen ninguna garantía en cuanto al volumen que se les asignará en última instancia. Para cada fabricante de ruedas de aluminio, el volumen de entregas dependía no solo del éxito relativo de un modelo específico de automóvil, sino también de la decisión de los fabricantes de automóviles en cuanto a la asignación de este volumen entre los productores seleccionados. Por consiguiente, como se indica en el considerando 115, la selección de datos de licitaciones individuales no puede sustituir el análisis realizado por la Comisión a partir de los datos completos, es decir, el listado de las transacciones de venta y las comparaciones de precios por tipo. Esta comparación refleja la cantidad más amplia posible de datos de las transacciones de venta reales que han tenido lugar.
- (158) En vista de lo anterior, la Comisión consideró que, en este caso, las licitaciones ofrecían una imagen incompleta, mientras que los efectos sobre los precios solo podían comprenderse plenamente mediante una comparación de todas las importaciones procedentes del país afectado y todas las ventas de la industria de la Unión por tipo de producto que tuvieron lugar durante el período de investigación. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación.
- (159) La ACEA y Hands alegaron que, incluso en ausencia de importaciones procedentes de Marruecos, la industria de la Unión se habría visto perjudicada, demostrando de esta forma que las importaciones procedentes de Marruecos no fueron causa de un perjuicio significativo. La ACEA reiteró esta alegación tras la comunicación final. En particular, las ventas de la industria de la Unión se habrían mantenido muy por debajo de los niveles de 2019 en 2020 (- 22 % en 2020 con Marruecos y - 20 % sin Marruecos) y durante el período de investigación (- 18 % en el período de investigación con Marruecos y - 14 % sin Marruecos). El perjuicio en el período de investigación no podía atribuirse a las importaciones procedentes de Marruecos, ya que en el período de investigación, en comparación con 2020, la industria de la Unión de hecho aumentó sus ventas (en 2 281 000 de artículos) más que los productores exportadores marroquíes (en 1 478 000 de artículos). Así pues, las importaciones procedentes de Marruecos no tuvieron ningún impacto sobre el volumen. Además, las importaciones procedentes de Marruecos no pudieron haber tenido un impacto en los precios durante el período de investigación, ya que no hubo una subcotización significativa de los precios en las licitaciones concluidas durante el período de investigación, mientras que los precios de venta de las importaciones procedentes de Marruecos observados durante el período de investigación no pudieron haber tenido ningún impacto negativo en las ventas de la industria de la Unión realizadas durante el mismo período de tiempo.
- (160) La ACEA también alegó, tanto después de la comunicación provisional como de la comunicación final, que la rentabilidad de la industria de la Unión se vio afectada por la disminución de la producción y las ventas como consecuencia de una importante reducción de la producción de automóviles de la Unión en 2020 y 2021, lo que a su vez dio lugar a un aumento de los costes fijos.
- (161) La Comisión consideró que la industria de la Unión no podía trasladar este aumento de los costes fijos a los fabricantes de automóviles ya que, como se ha expuesto anteriormente, en el marco de contratos a largo plazo con los fabricantes de automóviles no era posible aumentar el precio debido a ningún aumento de los costes fijos, salvo por lo que respecta a la indexación del coste de los lingotes de aluminio.
- (162) Como se indica en los considerandos 140 a 142 del Reglamento provisional, la Comisión reconoció que el consumo disminuyó en 2020, principalmente debido a la pandemia de COVID-19. Sin embargo, las importaciones procedentes de Marruecos tuvieron un impacto claramente negativo en la industria de la Unión en 2020 y especialmente durante el período de investigación, momento en que sus volúmenes aumentaron exponencialmente. Así pues, cuando las condiciones empezaron a mejorar durante el período de investigación en términos de aumento del consumo, la industria de la Unión se vio obligada, debido a las importaciones objeto de dumping procedentes de Marruecos, que subcotizaron los precios de la industria de la Unión en un 26,9 %, a mantener también sus precios bajos, a pesar del aumento del coste de producción. Por consiguiente, debido a la contención de los precios, la industria de la Unión vendió a precios que ni siquiera cubrían su coste de producción, y que mucho menos podían ofrecer un margen de beneficios normal. Esta conclusión era válida, aun suponiendo que los precios fueran (principalmente) fijos en contratos a largo plazo, ya que los efectos negativos de esos precios más bajos de las importaciones procedentes de Marruecos se materializaron cuando las entregas reales en virtud de los contratos, que se negociaron en una fase anterior, comenzaron en 2020 y durante el período de investigación. Además, la participación de los productores marroquíes en los procedimientos de licitación y su política de precios ejercieron una presión adicional sobre los precios en el mercado, que actualmente se caracteriza por un exceso de oferta. Aunque las cantidades de ventas de la industria de la Unión aumentaron durante el período de investigación, siguió perdiendo cuota de mercado debido a las importaciones procedentes de Marruecos y, como consecuencia de ello, su situación financiera siguió deteriorándose significativamente. Por tanto, se rechazó la alegación.

- (163) Hands alegó que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión no podía deberse a las exportaciones de Hands a la Unión desde Marruecos. Según la empresa, la mayoría de los indicadores de perjuicio (por ejemplo, el consumo de la Unión, la cantidad de producción, la capacidad de producción, la utilización de la capacidad, la cantidad de ventas y el precio de venta) ya empezaron a deteriorarse entre 2018 y 2019, y esto no puede atribuirse a Hands, ya que la producción comenzó en enero de 2020. Hands explicó que el centro de producción también se construyó para satisfacer la creciente demanda en los mercados marroquíes y de fuera de la UE, y no solo para abastecer a la UE. Además, la empresa alegó que parte de su exportación a la Unión correspondía a un cambio de la producción de Corea del Sur a Marruecos.
- (164) A pesar de que en 2018 y 2019 el consumo de la Unión disminuyó, así como las ventas y la producción de la industria de la Unión, la industria de la Unión aumentó su rentabilidad del 7,5 % al 8,2 %. Por consiguiente, no se constató ningún perjuicio en esos años. Más bien, el perjuicio empezó a materializarse en 2020, al mismo tiempo que las importaciones procedentes de Hands, junto con otras importaciones procedentes de Marruecos, comenzaron a entrar en la Unión. A este respecto, fue preciso señalar que, de conformidad con el artículo 3 del Reglamento de base, la Comisión analizó el efecto de todas las importaciones objeto de dumping procedentes de Marruecos, y no solo las de Hands. En cualquier caso, por lo que a Hands respecta, sus importaciones subcotizaron los precios de la industria de la Unión y sus márgenes de dumping y de perjuicio fueron significativos durante el período de investigación. Por consiguiente, no podía argumentarse que sus importaciones no contribuyeron al perjuicio de la industria de la Unión. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (165) Hands alegó también que las conclusiones del Reglamento provisional no respaldaban la conclusión de un perjuicio significativo causado por las importaciones de ruedas de aluminio procedentes de Marruecos. El análisis se basó en datos confusos y alegaciones sin fundamento que no tienen respaldo en el expediente de la investigación ni, de hecho, en la realidad comercial del mercado de las ruedas de aluminio.
- (166) La Comisión no pudo determinar en esta alegación qué parte de su análisis del perjuicio era confusa, carente de fundamento o una mera alegación. Las conclusiones de la Comisión se basaron en pruebas positivas recogidas durante la investigación, que se pusieron a disposición de todas las partes interesadas en el expediente del asunto y se describen en el Reglamento provisional. Por tanto, se rechazó la alegación.

#### 5.1.3. Volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado

- (167) La ACEA alegó que no se había producido un aumento significativo del volumen de las importaciones marroquíes en el sentido del artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base, y que las importaciones marroquíes ocupaban un nicho que los productores de la Unión abandonaron voluntariamente, lo que no afectó negativamente a los volúmenes vendidos por la industria de la Unión.
- (168) Como se explica en el considerando 83 del Reglamento provisional, las importaciones procedentes de Marruecos alcanzaron los 2,5 millones de artículos durante el período de investigación, mientras que en 2018 fueron nulas y apenas estuvieron presentes en 2019. Esto dio lugar a una cuota de mercado del 3,9 % durante el período de investigación. Por lo que respecta a la cuota de mercado de las importaciones marroquíes, la Comisión señaló que la ACEA contradujo su argumento expuesto en el considerando 190, según el cual los márgenes de subcotización debían calcularse al nivel de las licitaciones en las que se produce la competencia entre los productores marroquíes y los productores de la Unión, lo que demuestra que sí existía una competencia directa entre las importaciones marroquíes y la producción de la Unión. Por lo tanto, la Comisión consideró que las importaciones eran significativas, tanto en términos absolutos como en relación con el consumo en la Unión, en el sentido del artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base. A la luz de los niveles de precios establecidos, los volúmenes tuvieron un efecto negativo en los precios de la industria de la Unión en el sentido del artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base. Por ello, la Comisión rechazó esta alegación y confirmó sus conclusiones expuestas en los considerandos 131 y 136 del Reglamento provisional.
- (169) Tras la comunicación final, la ACEA reiteró que las importaciones marroquíes no tuvieron ningún impacto negativo en el volumen de la industria de la Unión. Por otra parte, la ACEA alegó que la Comisión no explicó cómo las importaciones de ruedas de aluminio procedentes de Marruecos con una cuota de mercado del 3,9 % condujeron a la disminución de la producción y las ventas de la Unión en el período considerado en un 17 % (producción) y en un 21 % (ventas).
- (170) La Comisión señaló que la ACEA se refirió al período considerado en su análisis, mientras que, como se indica en el considerando 162 anterior, la disminución de la producción de la Unión entre 2018 y 2020 se debió principalmente a la crisis de la COVID-19. Por otra parte, en relación con el período posterior de 2020 y el período de investigación, cuando el consumo de la Unión aumentó un 8,0 %, las importaciones procedentes de Marruecos aumentaron significativamente (es decir, un 244 %), mientras que las ventas de la industria de la Unión solo aumentaron

un 5,2 %. Además, el aumento de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Marruecos entre 2020 y el período de investigación fue de alrededor de 2,1 puntos porcentuales, mientras que la cuota de mercado de la industria de la Unión disminuyó 1,8 puntos porcentuales. Además, al considerar todos los orígenes de las importaciones distintas de Marruecos, la Comisión observó que el aumento de los volúmenes de importación fue de alrededor del 6,6 % entre 2020 y el período de investigación. Este aumento se debió al aumento de los volúmenes de las importaciones procedentes de Turquía (un 19 %), mientras que los volúmenes de las importaciones procedentes de todos los demás países disminuyeron de forma equilibrada durante el mismo período. Sin embargo, como se describe en los considerandos 171 a 174 a continuación, la Comisión estableció que las importaciones procedentes de Turquía no atenuaron el nexo causal constatado entre las importaciones procedentes de Marruecos y el perjuicio significativo sufrido por la industria de la Unión. Por consiguiente, la Comisión reiteró sus conclusiones del considerando 168 anterior, de que los volúmenes de las importaciones procedentes de Marruecos tuvieron un efecto negativo sobre los precios de la industria de la Unión en el sentido del artículo 3, apartado 3, del Reglamento de base. En consecuencia, se rechazó esta alegación.

## 5.2. Efectos de otros factores

### 5.2.1. Importaciones procedentes de terceros países

- (171) Hands y la ACEA alegaron que debían investigarse adecuadamente los efectos de las importaciones de terceros países: otros terceros países representaron casi el 90 % del total de las importaciones y tuvieron una cuota de mercado de alrededor del 25 %. En concreto, Turquía aumentó su cuota de mercado en el período considerado, del 10,3 % al 13,0 %.
- (172) La Comisión analizó las importaciones procedentes de terceros países. Por lo que respecta a Turquía, el principal país importador, la Comisión señaló que, como se indica en el considerando 138 del Reglamento provisional, los precios medios de Turquía eran significativamente más altos que los precios de las importaciones procedentes de Marruecos (+ 14 %), e incluso ligeramente superiores a los precios de la industria de la Unión (+ 1,0 %). Además, el precio medio de las importaciones procedentes de Turquía fue superior a los costes de producción de la industria de la Unión en 2018, 2019 y 2020. Tan solo en el período de investigación se situó ligeramente por debajo, en menos de un 1 %. Por otra parte, en 2020 y durante el período de investigación, cuando la rentabilidad de la industria de la Unión disminuyó significativamente, los precios de las importaciones procedentes de Turquía fueron superiores a los precios de la industria de la Unión. Por lo tanto, estas exportaciones no atenuaron el nexo causal entre las importaciones procedentes de Marruecos y el perjuicio significativo sufrido por la industria de la Unión. En consecuencia, se rechazó esta alegación.
- (173) Tras la comunicación final, en relación con las importaciones originarias de Turquía, Hands reiteró su alegación de que la Comisión no tuvo en cuenta y simplemente ignoró los efectos perjudiciales de las importaciones procedentes de Turquía. Supuestamente, la Comisión no llevó a cabo un análisis más preciso basado en los propios datos de Hands, que muestran que sus propias ofertas de precios en las licitaciones no siempre eran las más baratas y que solo se le adjudicó una pequeña fracción de todas las licitaciones. La ACEA presentó una alegación similar en relación con el mismo productor.
- (174) La Comisión rechazó la alegación de Hands por distintas razones. En primer lugar, la Comisión observó, como se explica en el considerando 90 del Reglamento provisional, que, al comparar las ventas reales por tipo de producto durante el período de investigación, estableció un margen de subcotización significativo del 26,9 %, que incluía las ventas de Hands. En segundo lugar, como se explica en los considerandos 115 y 191, la Comisión rechazó la alegación de la ACEA de que los efectos sobre los precios debían analizarse a nivel de las licitaciones. En tercer lugar, Hands no alegó que sus ofertas de precios en las licitaciones fueran necesariamente más caras que las de los productores exportadores turcos. Su alegación se refería, más bien, a «otros fabricantes de ruedas de aluminio» en general. Además, aunque las ofertas de precios de Hands no fueran necesariamente las más baratas, la Comisión analizó los efectos de los precios sobre la base de todas las importaciones procedentes de Marruecos, donde la cuota del otro productor exportador, Dika, era significativa (representaba alrededor del [60-70 %] del mercado). Por último, como se observa en el considerando 172 anterior, los precios de importación de Turquía fueron superiores al precio medio de la industria de la Unión durante el período de investigación. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (175) Tras la comunicación final, la ACEA reiteró su alegación indicada en el considerando 159 de que la subcotización de precios de Marruecos, basada en licitaciones, no era significativa (es decir, el 3,7 %), en particular en comparación con la subcotización de precios calculada por la ACEA para Turquía o Tailandia, que era de alrededor del 10 y el 1 %, respectivamente.
- (176) En primer lugar, la Comisión evaluó la hoja de cálculo resumida presentada por la ACEA en relación con las ofertas de precios. Esta hoja de cálculo constaba de 15 licitaciones, procedentes de tres miembros de la ACEA (es decir, el usuario que no cooperó y los dos usuarios que cooperaron). Se facilitó la siguiente información: el nombre de usuario, la cantidad y el precio por artículo ofrecido por cada proveedor. La Comisión observó, sin embargo, que no se facilitó la numeración interna de cada licitación, lo que le impidió cotejar los datos con la información verificada ya facilitada en el curso de la investigación por los dos usuarios que cooperaron. Además, no se facilitaron algunos

elementos del precio (como los descuentos anuales previstos, también denominados «descuentos de productividad»), por lo que era imposible evaluar si todos ellos se habían incluido en el precio por artículo ofrecido. Lo que es más importante, la mayoría de las ofertas de precios se referían al usuario que no cooperó. Como se indica en el considerando 109, debido a la falta general de cooperación por parte de dicho usuario, la limitada información que facilitó no pudo tenerse en cuenta a efectos de la presente investigación. En cuanto a la información adicional facilitada por la ACEA con respecto al usuario A y al usuario B, se refería a ofertas de precios que la Comisión no pudo verificar debido a su presentación tardía. En particular, la Comisión no pudo determinar si el conjunto de datos facilitado era exhaustivo o no. En cualquier caso, el conjunto de datos contenía catorce ofertas marroquíes, de quince licitaciones, y cinco para Turquía y Tailandia cada una. El cálculo de la subcotización realizado por la ACEA se basó en el precio de cotización <sup>(22)</sup>. La Comisión observó que los propios cálculos de la ACEA mostraban que las ofertas de precios de los productores marroquíes eran inferiores a las de la industria de la Unión. Además, al comparar los volúmenes comunicados <sup>(23)</sup> en esta hoja de cálculo con los volúmenes totales de las importaciones establecidos para Turquía y Tailandia sobre la base de los datos de Eurostat (véase el cuadro 11 del Reglamento provisional), se observó que el volumen comunicado, en particular para Turquía, no era representativo (por debajo del 5 %). Por lo tanto, de la información facilitada por la ACEA no podía extraerse ninguna conclusión significativa. Además, la Comisión ya concluyó en el considerando 139 del Reglamento provisional que Tailandia y Turquía no atenúan el nexo causal constatado entre las importaciones objeto de dumping procedentes de Marruecos y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Por tanto, se rechazaron las alegaciones.

#### 5.2.2. *Pandemia de COVID-19*

- (177) Hands alegó que la demanda de ruedas de aluminio de la Unión disminuyó en 2020, es decir, una disminución de 14 millones de artículos, lo que representa veinte veces el volumen de las importaciones de ruedas de aluminio procedentes de Marruecos. Por lo tanto, el impacto de la pandemia habría sido tan significativo que la Comisión debía considerar que rompió cualquier nexo causal que pudiera haber existido entre las importaciones de ruedas de aluminio procedentes de Marruecos y cualquier perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (178) Como se indica en los considerandos 140 a 142 del Reglamento provisional, la Comisión reconoció el impacto de la COVID-19 en la industria de la Unión. Sin embargo, dado que el período de investigación también abarcó el período de recuperación posterior a la COVID-19, la Comisión pudo establecer, como se explica en el considerando 94, que cuando el mercado repuntó tras la COVID-19, la industria de la Unión no se benefició como consecuencia del aumento de las importaciones procedentes del país afectado a precios objeto de dumping. Más bien al contrario, ya que la situación de la industria de la Unión se deterioró aún más durante el período de investigación. Por consiguiente, no podía considerarse que el impacto negativo de la pandemia de COVID-19 fuera la única causa del perjuicio sufrido por la industria de la Unión hasta el punto de atenuar el nexo causal entre el perjuicio y las importaciones objeto de dumping procedentes del país afectado. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (179) Hands reiteró su solicitud de una explicación satisfactoria y detallada, dado que la Comisión reconoció explícitamente que la pandemia de COVID-19 tuvo un efecto negativo sobre la industria de la Unión.
- (180) A falta de una solicitud más precisa y específica, la Comisión consideró que las explicaciones que ya figuraban en esta sección eran suficientes para permitir a la empresa comprender el razonamiento de la Comisión y ejercer su derecho de defensa. Por tanto, rechazó la alegación.

#### 5.2.3. *Resultado de las exportaciones de la industria de la Unión*

- (181) A falta de observaciones, se confirmó lo expuesto en los considerandos 143 a 145 del Reglamento provisional.

#### 5.2.4. *Efecto de los contratos plurianuales y evolución de los costes de producción*

- (182) A falta de observaciones, se confirmó lo expuesto en los considerandos 146 a 148 del Reglamento provisional.

<sup>(22)</sup> El precio de cotización u oferta es el precio ofrecido por cada participante en las licitaciones al presentar una oferta.

<sup>(23)</sup> A falta de otra información, la Comisión asumió que los volúmenes comunicados en la hoja de cálculo se referían al volumen total presupuestado durante la vida útil prevista de cada proyecto. Sobre la base de una duración media de cinco años, los volúmenes notificados se asignaron en consecuencia.

### 5.2.5. Consumo

(183) A falta de observaciones, se confirmó lo expuesto en los considerandos 146 a 148 del Reglamento provisional.

### 5.2.6. Competencia en las licitaciones

- (184) La ACEA alegó que la Comisión debería haber investigado la competencia dentro de la Unión. La ACEA recabó información de sus miembros y constató que, de un total de cuarenta y cinco licitaciones, los productores de la Unión fueron seleccionados en treinta y una, los proveedores de Marruecos y Tailandia en cinco y los proveedores de Turquía en cuatro, aunque en términos de artículos, Turquía ganó la mayoría de las licitaciones.
- (185) Al principio, la Comisión recordó que la ACEA no cuestionó la representatividad de la muestra de productores de la Unión, establecida de conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base. Por lo tanto, la ACEA no puede sostener de forma plausible que la Comisión estuviera obligada a investigar si el presunto impacto de las importaciones objeto de dumping en los precios no se debió a la competencia de precios de los productores de la Unión no incluidos en la muestra <sup>(24)</sup>. Además, como se indica en el cuadro 5 del Reglamento provisional, los productores de la Unión demostraron su capacidad para mantener una cuota de mercado superior al 70 %, pero también una rentabilidad de alrededor del 8 % en 2018 y 2019. Esto se logró en un mercado muy competitivo, basado en licitaciones organizadas por fabricantes de automóviles, en el que todos los productores de la Unión y los productores establecidos en otros terceros países podían competir por las mismas ofertas. Esto significó que los productores de la Unión eran competitivos en condiciones de mercado normales y justas, sin que la industria en su conjunto resultara perjudicada. Además, la Comisión señaló que la alegación de la ACEA se basaba en cuarenta y cinco licitaciones de tres miembros de la ACEA (cuatro contratos notificados por los dos usuarios que cooperaron en la investigación y cuarenta y uno de otro usuario que no cooperó). La información se limitaba únicamente al adjudicatario de la licitación, a las cantidades estimadas y al origen de los demás licitadores no pertenecientes a la Unión (Marruecos, Tailandia o Turquía). Asimismo, esta información no estaba respaldada por ninguna prueba que demostrara su exactitud y fiabilidad. Ni siquiera se facilitaron las referencias de la licitación. En consecuencia, se rechazó esta alegación.
- (186) La ACEA también alegó que, aun suponiendo que sea cierto que los participantes en la licitación deben alinearse con el licitador que presente la oferta más baja, según la ACEA, existen pruebas abrumadoras de que tal alineación se lleva a cabo, en primer lugar y ante todo, en relación con el productor de la Unión más barato y, en segundo lugar, en relación con las importaciones de terceros países, y cualquier alineación con las cotizaciones de los proveedores marroquíes queda en un distante tercer lugar, con tan solo cinco casos.
- (187) La Comisión observó que el análisis realizado por la ACEA se basaba en un número limitado de licitaciones (a saber, quince) y que la información facilitada por la ACEA consistía en un cuadro en el que se enumeraban quince precios ofertados que abarcaban todas las fuentes principales del producto afectado (productores de la Unión y todos los principales productores de terceros países) presentadas por tres miembros de la ACEA. Cuatro contratos notificados por los dos usuarios que cooperaron con la investigación y once de otro usuario que no cooperó. Además, en cuanto a la alegación anterior, esta información no estaba respaldada por ninguna prueba que demostrara su exactitud y fiabilidad. Ni siquiera se facilitaron las referencias de la licitación. Por ejemplo, no se facilitó información sobre si el precio indicado incluía todos los costes accesorios y los descuentos incluidos en las ofertas. Además, no se facilitaron los pliegos de condiciones subyacentes y, en consecuencia, la Comisión no pudo verificar la información facilitada y, por tanto, se rechazó la alegación. Aunque la Comisión hubiera tenido en cuenta esta información, observó que los volúmenes totales de las ofertas cotizadas representaban alrededor del 5 % del consumo total de la Unión, por lo que no se consideraron representativos. Además, en todos los casos, salvo en dos, los precios ofertados presentados por los productores marroquíes eran inferiores a los de los productores de la Unión. Por consiguiente, la Comisión consideró que la ACEA no había aportado pruebas que demostraran que los participantes en la licitación tuvieran que alinearse con los productores de la Unión más baratos y que los proveedores marroquíes no presionaran los precios a la baja.
- (188) Tras la comunicación final, la ACEA alegó que la propia Comisión pidió a los miembros de la ACEA que facilitaran tales datos sobre las cotizaciones basadas en el inicio de la producción, que la ACEA facilitó en consecuencia. La ACEA también facilitó documentos adicionales del usuario B. Por último, la ACEA consideró que este conjunto de datos era representativo, ya que se basaba en veintinueve licitaciones, abarcaba casi el 100 % de las compras marroquíes de ruedas de aluminio y estaba respaldado por pruebas.

<sup>(24)</sup> Véase la sentencia de 14 de septiembre de 2022, *Nevinomyssky Azot y NAK «Azot»/Comisión*, T-865/19, ECLI:EU:T:2022:559, apartados 283 a 286.

- (189) La Comisión subrayó que la información sobre las licitaciones solo se solicitó a los dos usuarios que cooperaron plenamente con la investigación, facilitaron respuestas al cuestionario y permitieron que se verificaran sus datos. Los datos presentados posteriormente por la ACEA sobre el usuario que no cooperó se consideraron incompletos, poco fiables y no verificables debido a la falta de cooperación de dicho usuario. La Comisión señaló que la ACEA basó su análisis principalmente en el usuario que no cooperó. Además, aunque la ACEA alegó que su conjunto de datos estaba respaldado por pruebas, la Comisión consideró que el conjunto de datos consistía principalmente en hojas de cálculo resumidas y que las referencias de licitación mencionadas por la ACEA eran, de hecho, los números internos de cada licitación. Sin embargo, no se facilitó la documentación completa relativa a las licitaciones, como copias del pliego de condiciones, las ofertas reales recibidas, etc. En consecuencia, se rechazó la alegación.

### 5.3. Conclusión sobre la causalidad

- (190) En ausencia de otras observaciones sobre la causalidad, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 152 a 154 del Reglamento provisional.

## 6. NIVEL DE LAS MEDIDAS

### 6.1. Cálculo del margen de subcotización

- (191) La ACEA alegó, tanto después de la comunicación provisional como de la comunicación final, que la Comisión debería haber realizado cálculos del margen de subcotización al nivel de las licitaciones, al igual que en la investigación original contra las importaciones de ruedas de aluminio procedentes de China <sup>(25)</sup>.
- (192) La Comisión examinó el argumento y constató que, durante la investigación de reconsideración por expiración de las medidas mencionadas <sup>(26)</sup>, se había formulado y rechazado una alegación similar. En el considerando 115 anterior, la Comisión explicó que una selección de datos de licitaciones individuales no puede sustituir el análisis de precio y volumen llevado a cabo por la Comisión a partir de los datos completos, esto es, el listado de las transacciones de venta y las comparaciones de precios por tipo. Dicha comparación refleja la cantidad más amplia posible de datos de las transacciones de venta reales que han tenido lugar. Además, el margen de subcotización se expresó como porcentaje del precio de exportación durante el período de investigación. El análisis realizado a partir de los datos completos de los productores exportadores incluidos en la muestra y de los productores de la Unión mostró una subcotización del 44 % en el caso de Hands y del 51,6 % en el caso de otros productores marroquíes. Por tanto, se rechazó este argumento.
- (193) Las autoridades alegaron que los ajustes de la Comisión vinculados a los futuros costes medioambientales son arbitrarios y especulativos, que afectan a la comparabilidad de los precios y que introducen una distorsión en la comparabilidad de los precios entre las ventas de la Unión y las de Marruecos. Hands aludió al New Development Model (Nuevo Modelo de Desarrollo) de Marruecos, que se puso en marcha en abril de 2021 e incluye inversiones en energía verde sostenible para ser competitiva en industrias con bajas emisiones de carbono, y el país se ha comprometido a obtener más del 50 % de su electricidad a partir de fuentes de energía renovables de aquí a 2030. Por lo tanto, es evidente que la Comisión no tuvo en cuenta los costes futuros en que incurriría Hands durante la aplicación de las medidas, en particular los relacionados con los esfuerzos de descarbonización en Marruecos.
- (194) La Comisión subrayó que la inclusión de los futuros costes medioambientales en el precio indicativo para la industria de la Unión se ajustaba a lo dispuesto en el artículo 7, apartado 2 *quinquies*, del Reglamento de base. La inclusión de estos costes no se basó en una mera especulación, sino en pruebas positivas de las inversiones reales previstas. El hecho de que Marruecos pueda realizar inversiones en energía verde sostenible es irrelevante para la aplicación de las disposiciones pertinentes del Reglamento de base relativas al establecimiento del precio indicativo de la Unión, en el que deben tenerse en cuenta los costes medioambientales futuros. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (195) Hands alegó que la Comisión no facilitó ninguna explicación sobre su cálculo de los costes futuros y que, por tanto, privó a Hands y a otras partes interesadas de su derecho de defensa.

<sup>(25)</sup> Reglamento (UE) n.º 404/2010, considerandos 175 a 179.

<sup>(26)</sup> Reglamento de Ejecución (UE) 2017/109 de la Comisión, de 23 de enero de 2017, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinadas ruedas de aluminio originarias de la República Popular China a raíz de una reconsideración por expiración con arreglo al artículo 11, apartado 2, del Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 18 de 24.1.2017, p. 1), considerandos 125 y 126.

- (196) La Comisión facilitó información sobre los costes futuros a raíz de una solicitud de Dika. La respuesta se publicó en el expediente abierto, que estaba a disposición de todas las partes. Por lo tanto, no se vulneró el derecho de defensa.

## 7. INTERÉS DE LA UNIÓN

### 7.1. Interés de la industria de la Unión

- (197) A falta de observaciones, se confirmó lo expuesto en los considerandos 165 y 166 del Reglamento provisional.

### 7.2. Interés de los usuarios

- (198) La ACEA reiteró su alegación, tanto después de la comunicación provisional como de la comunicación final, descrita en el considerando 170 del Reglamento provisional, de que la industria de las ruedas de aluminio de la Unión no podía satisfacer la demanda. Supuestamente, durante más de quince años, el mercado de la Unión sufrió un déficit de capacidad y una escasez debido a que los productores de la Unión no realizaron suficientes inversiones. Según la ACEA, los productores de ruedas de aluminio de la Unión incumplen sistemáticamente su compromiso de aumentar la capacidad de producción y garantizar la seguridad del suministro en la Unión. La ACEA recordó que, en el contexto de la investigación antidumping de la Comisión sobre las ruedas de aluminio procedentes de China, los productores de la Unión supuestamente se comprometieron a aumentar su capacidad de producción y la Comisión, supuestamente, amplió la medida antidumping a condición de que se aumentaran las capacidades. Según la ACEA, entre 2006 y el período de investigación, la capacidad de la Unión aumentó un 14 %, mientras que el consumo aumentó un 33 % durante el mismo período.
- (199) La Comisión señaló que esta alegación ya se había abordado en el considerando 171 del Reglamento provisional y que no se presentaron nuevos elementos ni pruebas. La Comisión observó que, en caso necesario, la industria de las ruedas de aluminio de la Unión podría aumentar su capacidad en un plazo relativamente corto, ya que la inversión pertinente mencionada por los usuarios no se refería a los hornos ni a las cabinas de pintura, sino a las máquinas de colada, que pueden instalarse fácilmente. Por tanto, si los productores de ruedas de aluminio de la Unión no han invertido en capacidad de producción adicional, se debe más bien a su difícil situación económica y a la falta de contratos futuros suficientes por parte de los fabricantes de automóviles para justificar esa inversión. Por consiguiente, la industria de la Unión no ha tenido incentivos suficientes para invertir en capacidad adicional en ausencia de un aumento previsible de la demanda de su producción.
- (200) Además, el consumo de la Unión ascendió a 64,31 millones de artículos durante el período de investigación. La capacidad total de la industria de la Unión fue de 61,29 millones de artículos, mientras que la producción total de la Unión durante el período de investigación fue de 48,75 millones de artículos y las exportaciones de la industria de la Unión de 2,71 millones de artículos, lo que dejó sin utilizar la capacidad de 9,83 millones de artículos. Por consiguiente, la industria de la Unión ya disponía de capacidad de producción suficiente para cubrir prácticamente toda la demanda de ruedas de aluminio de la Unión. Además, el mercado de la Unión podría ser abastecido en mayor medida por productores exportadores de terceros países. La capacidad total mundial de ruedas de aluminio incluso aumentó con la llegada de los productores marroquíes. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (201) Tras la comunicación final, la ACEA afirmó que la alegación de la Comisión de que las inversiones pertinentes no se refieren a hornos ni a las cabinas de pintura, sino a máquinas de colada, que pueden instalarse fácilmente, no estaba respaldada por pruebas. La ACEA alegó que los usuarios que cooperaron demostraron que la falta de suficientes cabinas de pintura es precisamente uno de los principales cuellos de botella que limitan la capacidad de producción de la Unión.
- (202) La Comisión observó que las pruebas presentadas por el usuario A se referían a la falta de capacidad de producción de un productor de la Unión para los años 2015-2016, es decir, antes del período considerado. Además, el usuario A no facilitó ningún documento que mostrara problemas de capacidad de producción durante el período considerado. En relación con el usuario B, los documentos facilitados también estaban fechados antes del período considerado (la mayoría de ellos datan de 2016). Sin embargo, durante la inspección *in situ*, el usuario B declaró que «durante un año normal como 2018/2019, no hubo escasez de ruedas de aluminio». Ni la ACEA ni ningún otro usuario presentaron pruebas de escasez de producción debido a la falta de cabinas de pintura suficientes durante el período considerado.

- (203) En el curso de la investigación, la Comisión recabó pruebas de que la industria de la Unión invirtió en cabinas de pintura cuando el consumo se desplazó a más ruedas cortadas con diamante, que exigen dos vueltas en las líneas de pintura. En cuanto a las inversiones en cabinas de pintura y equipos de colada, la Comisión recogió copias de las facturas de compra que mostraban que la industria de la Unión pudo aumentar su capacidad en el pasado, cuando la demanda de sus productos era segura. La Comisión consideró que no podía incluirse información más detallada en el expediente no confidencial, ya que la información en cuestión se refería a transacciones individuales específicas que constituyen datos que no pueden resumirse en el sentido del artículo 19, apartado 2, del Reglamento de base. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (204) La ACEA alegó que, en el momento en que los proveedores marroquíes ganaron licitaciones para suministrar ruedas de aluminio a la Unión, la industria de la Unión no tenía capacidad de producción excedentaria que ofrecer y, por tanto, estas importaciones cubrían las necesidades estratégicas de los fabricantes de automóviles.
- (205) La Comisión señaló que la ACEA no aportó pruebas de esta alegación, por ejemplo, de licitaciones en las que no hubo una oferta de precios por parte de los productores de la Unión, en particular para las licitaciones que ganaron los productores marroquíes. La Comisión también señaló que no se aportó ninguna prueba de que la industria de las ruedas de aluminio de la Unión no suministrara ruedas de aluminio a raíz de las solicitudes de los fabricantes de automóviles durante el período considerado <sup>(27)</sup>. Como ya se ha mencionado anteriormente, la capacidad de producción de la industria de la Unión, junto con la de los productores exportadores de terceros países, es en gran medida suficiente para satisfacer las necesidades de la industria automovilística. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (206) Tras la comunicación final, la ACEA alegó que ninguno de los productores de la Unión decidió invertir en capacidad de producción adicional, mientras que la producción de automóviles en la Unión aumentó constantemente desde 2013.
- (207) Sin embargo, la Comisión constató que la capacidad de producción de la industria de la Unión aumentó en unos 10,8 millones de artículos durante ese período (de 51 644 millones de artículos <sup>(28)</sup> en 2013 a 62 475 millones de artículos <sup>(29)</sup> en 2019). De este modo, esta alegación no se apoyó con ninguna prueba y, por lo tanto, se rechazó.
- (208) Tras la comunicación final, la ACEA reiteró su alegación de que la industria de la Unión no puede satisfacer la demanda de la Unión, ni siquiera en un mercado perturbado y durante una caída histórica de la demanda.
- (209) La Comisión observó que la utilización de la capacidad productiva de la industria de la Unión se encontraba en un 80 % durante el período de investigación. Por lo tanto, había capacidad excedentaria adicional para satisfacer la demanda. Tampoco se exigió a la industria de la Unión que tuviera obligatoriamente capacidad para satisfacer la demanda total. Los usuarios también podrían importar ruedas de aluminio de cualquiera de los terceros países productores. En consecuencia, se rechazó esta alegación.
- (210) Tras la comunicación final, la ACEA alegó que aportó pruebas que demostraban que la industria de la Unión no ofrecía capacidad de producción excedentaria y, por tanto, las importaciones marroquíes cubrían las necesidades estratégicas de los fabricantes de automóviles. Además, la ACEA aportó pruebas relativas a la falta de producción de la industria de la Unión en 2016.
- (211) La Comisión consideró que la alegación no estaba respaldada por pruebas suficientes. Por ejemplo, la ACEA no aportó pruebas de ninguna licitación ganada por proveedores marroquíes en la que los productores de la Unión no participaron en el proceso de licitación. En cuanto a la falta de producción, la ACEA no presentó pruebas que demostraran un problema sistémico, ya que las pruebas aportadas eran anteriores al período considerado. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (212) La ACEA alegó que la Comisión no abordó el hecho de que los costes de los fabricantes de automóviles aumentaran debido a los efectos acumulativos de las medidas antidumping aplicadas a otras materias primas, piezas y componentes utilizados para la producción de automóviles.

<sup>(27)</sup> Tras la comunicación provisional, el usuario A informó de que, en 2014, en el caso de un proyecto, un productor de la Unión no estaba en condiciones de suministrar el 100 % de la cantidad solicitada, sino el 85 %. Sin embargo, el usuario sigue considerando a este productor de la Unión como su principal proveedor y no formuló alegaciones ni presentó pruebas de que dicha reducción de la oferta por parte del productor de la Unión se produjera durante el período considerado.

<sup>(28)</sup> Reglamento de Ejecución (UE) 2017/109, considerando 136.

<sup>(29)</sup> Considerando 97 del Reglamento provisional.

- (213) La Comisión observó que la ACEA no aportó pruebas que justificaran esta alegación. Aunque los costes de sus proveedores pueden haber aumentado y repercutido, total o parcialmente, en los fabricantes de automóviles, esto no parece haber tenido un impacto negativo en su situación económica. Como se señala en el considerando 175 del Reglamento provisional, los fabricantes de automóviles publicaron unos resultados financieros para 2021 que superaban los beneficios habituales comunicados durante los años anteriores. Por último, como ya se expuso en el considerando 169 del Reglamento provisional, el porcentaje del coste de las ruedas de aluminio en la producción de un automóvil es mínimo, aproximadamente el 0,5 %. Por lo tanto, el impacto de las medidas en los fabricantes de automóviles fue muy limitado y, en consecuencia, se rechazó la alegación.
- (214) Tras la comunicación final, la ACEA no estuvo de acuerdo con la evaluación de la Comisión que figura en el considerando anterior. La ACEA observó que los derechos antidumping supondrán un coste adicional de entre 241 y 413 millones EUR. Se trata de una cantidad significativa para los fabricantes de automóviles, para una industria que sigue sufriendo un bajo nivel de producción de automóviles en la Unión, al tiempo que tiene que absorber costes medioambientales adicionales.
- (215) La Comisión observó que la ACEA no cuestionó las conclusiones de la Comisión de que la cuota de las ruedas de aluminio en el coste total de producción de un automóvil es mínima, aproximadamente el 0,5 %, y que el derecho antidumping relativamente bajo sería solo una fracción de este 0,5 %. No se presentaron pruebas que demostraran que los fabricantes de automóviles no podrán absorber tales costes. Además, pese a la exactitud del coste adicional que estimó la ACEA, la estimación de los costes adicionales se basó en el precio indicativo de la Unión y, por tanto, está relacionada con los márgenes de perjuicio establecidos. Sin embargo, el derecho se basó en los márgenes de dumping, que eran inferiores a los márgenes de perjuicio constatados, por lo que los efectos del derecho antidumping serían inferiores a los importes estimados por la ACEA. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (216) La ACEA alegó que algunos de sus miembros estimaban que los proveedores marroquíes estaban cada vez más comprometidos con el seguimiento del impacto del CO<sub>2</sub> de las cadenas de suministro. Por lo tanto, una reorientación de la oferta hacia otros terceros países tendría un impacto significativo en la capacidad de los fabricantes de automóviles para cumplir sus objetivos de reducción de CO<sub>2</sub>.
- (217) La Comisión señaló que la ACEA no aportó ninguna prueba que justificara esta alegación, mientras que la información obtenida durante la visita de inspección de un usuario que cooperó reveló que las importaciones marroquíes se enfrentan a un problema similar en cuanto a su impacto en los objetivos de reducción de CO<sub>2</sub> de los fabricantes de automóviles debido a la distancia entre los centros de producción marroquíes y los de los fabricantes de automóviles en la Unión. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (218) Tras la comunicación final, la ACEA se refirió a su plan de diez puntos para ayudar a aplicar el Pacto Verde Europeo<sup>(30)</sup>, así como al hecho de que, tras la inspección *in situ*, el usuario B aportó pruebas de que las importaciones marroquíes son importantes en relación con el impacto del CO<sub>2</sub> debido a la proximidad geográfica de las plantas marroquíes y de las fábricas de automóviles.
- (219) La Comisión observó que el plan de diez puntos no mencionaba el efecto de las importaciones de ruedas en general, y de Marruecos en particular. Por consiguiente, el plan no constituía una prueba adecuada con respecto a la alegación descrita en el considerando 215 anterior. Además, el usuario B informó, de hecho, de que introdujo el criterio de las emisiones de CO<sub>2</sub> para seleccionar a los proveedores y que el objetivo es reducir la distancia entre las instalaciones y los proveedores y, por tanto, la huella de carbono. Sin embargo, el usuario B también declaró que la competitividad sigue siendo un factor muy importante para la selección de un proveedor. Además, la Comisión no encontró ninguna prueba de que el usuario B evaluara realmente este criterio durante el proceso de licitación o de que no se tuviera en cuenta a un productor debido a los criterios de emisión de CO<sub>2</sub>. Por último, aunque este criterio desempeñara un papel fundamental en el futuro, las medidas antidumping no tienen como objetivo poner fin a las importaciones procedentes de Marruecos, sino garantizar que entren en la Unión con precios justos. En consecuencia, se rechazó la alegación.
- (220) La ACEA alegó que la autoridad federal alemana de defensa de la competencia (Bundeskartellamt) inició en marzo de 2022 una investigación contra un productor de la Unión, a partir de alegaciones de una conducta restrictiva de la competencia. Sin embargo, la Comisión señaló que no se había alegado ningún posible efecto en las conclusiones de la investigación de esta presunta conducta. En cualquier caso, dicha investigación sigue en curso y aún no se ha llegado a ninguna conclusión. En consecuencia, se rechazó la alegación.

<sup>(30)</sup> [https://www.acea.auto/files/ACEA\\_10-point\\_plan\\_European\\_Green\\_Deal.pdf](https://www.acea.auto/files/ACEA_10-point_plan_European_Green_Deal.pdf)

- (221) Tras la comunicación final, la ACEA alegó que las medidas antidumping no debían aplicarse a la espera del resultado de la investigación llevada a cabo por la autoridad federal alemana de defensa de la competencia (Bundeskartellamt) en circunstancias tan excepcionales y en consonancia con los principios de buena administración y buenas prácticas administrativas desarrollados en el asunto de los tubos sin soldadura <sup>(31)</sup>.
- (222) Como ya se ha explicado en el considerando 219 anterior, la administración nacional aún no ha adoptado ninguna decisión. En cambio, en el asunto de los tubos sin soldadura, los derechos se aplicaron únicamente después de que se hubiera adoptado una decisión definitiva que sancionó la práctica que atenta contra la competencia y cuando se puso de manifiesto que dicha práctica se refería al período considerado en la investigación y que incluía el producto afectado. Ninguno de estos elementos estaba presente en el caso que nos ocupa. Por tanto, se rechazó la alegación.

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

- (223) Visto lo expuesto anteriormente y a falta de otras observaciones, se confirmaron las conclusiones del considerando 177 del Reglamento provisional.

## 8. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

### 8.1. Medidas definitivas

- (224) Teniendo en cuenta las conclusiones a las que se ha llegado en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad, el nivel de las medidas 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 un perjuicio a la industria de la Unión.
- (225) Como se indica en el considerando 63, los márgenes de dumping se revisaron ligeramente en la fase definitiva.
- (226) Habida cuenta de lo anterior, los tipos del derecho antidumping definitivo, expresados en relación con el precio cif en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, deben ser los siguientes:

País	Empresa	Margen de dumping (%)	Margen de perjuicio (%)	Derecho antidumping definitivo (%)
Marruecos	HANDS 8 S.A.	9,01	44,0	9,0
	DIKA MOROCCO AFRIKA S.A.R.L	17,54	51,6	17,5
	Todas las demás empresas	17,54	51,6	17,5

- (227) Los tipos del derecho antidumping para cada empresa especificados en el presente Reglamento se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a estas empresas. En consecuencia, estos tipos de derecho se aplican exclusivamente a las importaciones del producto objeto de investigación originario del país afectado y fabricado por las entidades jurídicas designadas. Las importaciones del producto afectado fabricado por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades relacionadas con las mencionadas específicamente, no pueden beneficiarse de estos tipos y estarán sujetas al tipo de derecho aplicable a «todas las demás empresas».

<sup>(31)</sup> Reglamento (CE) n.º 1322/2004 del Consejo, de 16 de julio de 2004, por el que se modifica el Reglamento (CE) n.º 2320/97, por el que se establecen derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura, de hierro o acero sin alea, originarios, entre otros países, de Rusia y Rumanía (DO L 246 de 20.7.2004, p. 10).

- (228) Las empresas pueden solicitar la aplicación de estos tipos de derecho antidumping a título individual si posteriormente cambian el nombre de su entidad. La solicitud deberá remitirse a la Comisión <sup>(32)</sup>. Asimismo, deberá incluir toda la información pertinente necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica. 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 un reglamento sobre el cambio de nombre en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.
- (229) A fin de minimizar los riesgos de elusión resultantes de la diferencia que existe entre los tipos de derecho, es necesario adoptar medidas especiales para garantizar la correcta aplicación de los derechos antidumping individuales. Las empresas a las que se apliquen derechos antidumping individuales deben presentar una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros. Dicha factura debe ajustarse a los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de esa factura deben someterse al derecho antidumping aplicable a «todas las demás empresas».
- (230) Si bien es necesario presentar la factura para que las autoridades aduaneras de los Estados miembros apliquen los tipos de derecho antidumping individuales a las importaciones, no es el único elemento que deben tener en cuenta dichas autoridades. De hecho, aunque se presente una factura que cumpla todos los requisitos establecidos en 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 documentación adicional (documentos de envío, etc.) a fin de verificar la exactitud de los datos reflejados en la declaración y de garantizar que la consiguiente aplicación del tipo de derecho concreto esté justificada, de conformidad con el Derecho aduanero.
- (231) Si el volumen de exportación de una de las empresas que se benefician de unos tipos de derecho individuales más bajos aumentara significativamente, en particular 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 medidas en el sentido del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base. En tales circunstancias, puede iniciarse una investigación antielusión, siempre que se cumplan las condiciones para ello. Dicha investigación puede, entre otras cosas, evaluar la necesidad de eliminar los tipos de derecho individuales y de establecer en consecuencia un derecho de ámbito nacional.
- (232) A fin de garantizar un cumplimiento adecuado de los derechos antidumping, el derecho antidumping para todas las demás empresas no solo debe aplicarse a los productores exportadores que no cooperaron en la presente investigación, sino también a los productores que no exportaron a la Unión durante el período de investigación.
- (233) Las estadísticas de ruedas de aluminio de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705, con sus accesorios o sin ellos y equipadas o no de neumáticos, se expresan con frecuencia en número de unidades. Sin embargo, no existe tal cosa como una unidad suplementaria para las ruedas de aluminio de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705, con sus accesorios o sin ellos y equipadas o no de neumáticos, especificada en la nomenclatura combinada establecida en el anexo I del Reglamento (CEE) n.º 2658/87 del Consejo <sup>(33)</sup>. Por tanto, para las importaciones es necesario prever la introducción en la declaración de despacho a libre práctica no solo del peso en kilogramos o toneladas, sino también el número de artículos del producto afectado. Deben indicarse los artículos para los códigos CN ex 8708 70 10 y ex 8708 70 50 (códigos TARIC: 8708 70 10 15, 8708 70 10 50, 8708 70 50 15 y 8708 70 50 50).

## 8.2. Percepción definitiva de los derechos provisionales

- (234) En vista de los márgenes de dumping constatados y habida cuenta del nivel de perjuicio causado a la industria de la Unión, se percibirán de manera definitiva hasta los niveles establecidos en virtud del presente Reglamento los importes garantizados por los derechos antidumping provisionales impuestos por el Reglamento provisional.

<sup>(32)</sup> Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección G, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Bruselas, Bélgica.

<sup>(33)</sup> Reglamento (CEE) n.º 2658/87 del Consejo, de 23 de julio de 1987, relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común (DO L 256 de 7.9.1987, p. 1), modificado por el Reglamento de Ejecución (UE) 2021/1832 de la Comisión, de 12 de octubre de 2021, por el que se modifica el anexo I del Reglamento (CEE) n.º 2658/87 del Consejo, relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común (DO L 385 de 29.10.2021, p. 1).

### 8.3. Imposición retroactiva de medidas antidumping

- (235) Como se indica en la sección 1.2, la Comisión sometió a registro las importaciones del producto objeto de investigación.
- (236) 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 con arreglo al artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base para la percepción retroactiva de derechos definitivos.
- (237) La Comisión observó que el volumen de artículos importados durante el período de comunicación previa (del 18 de junio de 2022 al 16 de julio de 2022) fue de unos 291 000 artículos, es decir, una disminución del 11 % en comparación con los volúmenes medios mensuales de importaciones durante el período posterior a la investigación analizado en el Reglamento de registro, esto es, del 1 de diciembre de 2021 al 30 de abril de 2022. Por lo tanto, la Comisión no encontró pruebas de una posible acumulación de existencias durante el período de comunicación previa. Además, los precios de importación aumentaron un 11 %, en consonancia con el aumento de los precios de la Bolsa de Metales de Londres a tres meses. Por consiguiente, no había pruebas de que las importaciones debilitaran los efectos correctores de los derechos.
- (238) Sobre esta base, no se cumplían las condiciones jurídicas establecidas en el artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base, por lo que no deberían percibirse derechos sobre las importaciones registradas con carácter retroactivo.

### 9. DISPOSICIÓN FINAL

- (239) Con arreglo al artículo 109 del Reglamento (UE, Euratom) 2018/1046 del Parlamento Europeo y del Consejo <sup>(34)</sup>, 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.
- (240) El Comité establecido por el artículo 15, apartado 1, del Reglamento (UE) 2016/1036 no ha emitido dictamen alguno.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

#### Artículo 1

- Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de ruedas de aluminio de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705, con sus accesorios o sin ellos y equipadas o no de neumáticos, clasificadas actualmente en los códigos NC ex 8708 70 10 y ex 8708 70 50 (códigos TARIC 8708 70 10 15, 8708 70 10 50, 8708 70 50 15 y 8708 70 50 50) y originarias de Marruecos.
- El tipo del derecho antidumping definitivo aplicable al precio neto franco en la frontera de la Unión, derechos no pagados, de los productos descritos en el apartado 1 y producidos por las empresas indicadas a continuación será el siguiente:

País	Empresa	Derecho antidumping definitivo	Código TARIC adicional
Marruecos	HANDS 8 S.A.	9,0 %	C873
	DIKA MOROCCO AFRIKA S.A.R.L	17,5 %	C897
	Todas las demás empresas	17,5 %	C999

<sup>(34)</sup> 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).

3. La aplicación de los tipos de 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 y consignado en esta factura ha sido fabricado por (nombre y dirección de la empresa) (código TARIC adicional) en Marruecos. Declara, asimismo, que la información que figura en la presente factura es completa y correcta». En caso de no presentarse dicha factura, será aplicable el derecho calculado para todas las demás empresas.
4. Cuando se presente una declaración de despacho a libre práctica en relación con el producto contemplado en el apartado 1, se introducirá el número de artículos de los productos importados en el campo correspondiente de dicha declaración, sin perjuicio de la unidad suplementaria definida en la nomenclatura combinada.
5. 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) 2022/1221.

#### *Artículo 3*

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

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en todos los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 11 de enero de 2023.

*Por la Comisión*  
*La Presidenta*  
Ursula VON DER LEYEN