



REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2025/1919 DE LA COMISIÓN

de 25 de septiembre de 2025

por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Egipto, Japón y Vietnam, y se da por concluida la investigación relativa a las importaciones de dichos productos originarios de la India

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

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

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

- (1) El 8 de agosto de 2024, la Comisión Europea («Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Egipto, la India, Japón y Vietnam («países afectados»), sobre la base del artículo 5 del Reglamento de base. La Comisión publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ⁽²⁾ («anuncio de inicio»).
- (2) La Comisión inició la investigación a raíz de una denuncia presentada el 24 de junio de 2024 por la Asociación Europea de la Siderurgia («Eurofer» o «denunciante»). La denuncia se presentó en nombre de la industria de la Unión de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, 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. Registro

- (3) La Comisión sometió a registro las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Egipto, la India, Japón y Vietnam mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2024/2719 de la Comisión ⁽³⁾ («Reglamento de registro»).

1.3. Medidas provisionales

- (4) De conformidad con el artículo 19 bis del Reglamento de base, el 14 de marzo de 2025, la Comisión facilitó a las partes un resumen de los derechos propuestos y detalles 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. La Comisión no recibió observaciones relacionadas con la exactitud de los cálculos.

⁽¹⁾ DO L 176 de 30.6.2016, p. 21, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2016/1036/oj>.

⁽²⁾ Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Egipto, la India, Japón y Vietnam (DO C/2024/4995, 8.8.2024, ELI: <http://data.europa.eu/eli/C/2024/4995/oj>).

⁽³⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2024/2719 de la Comisión, de 24 de octubre de 2024, por el que se someten a registro las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Egipto, India, Japón y Vietnam (DO L, 2024/2719, 25.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2719/oj).

- (5) El 7 de abril de 2025, la Comisión impuso derechos antidumping provisionales sobre las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Egipto, Japón y Vietnam mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2025/670 de la Comisión (*) («Reglamento provisional»).

1.4. Procedimiento ulterior

- (6) Tras la comunicación de los hechos y consideraciones esenciales que sirvieron de base para la imposición de un derecho antidumping provisional («la comunicación provisional»), los denunciantes, los siguientes productores exportadores: Daido Steel Co., Ltd («Daido»), Formosa Ha Tinh Steel Corporation («FHS»), Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E («Ezz Steel»), Nippon Steel Corporation («Nippon Steel») y JFE Steel Corporation («JFE»), Hoa Phat Group, así como el Gobierno de Egipto y el Gobierno de Japón presentaron observaciones por escrito en las que daban a conocer su opinión sobre las conclusiones provisionales dentro del plazo previsto en el artículo 2, apartado 1, del Reglamento provisional.
- (7) Se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron. Se celebraron audiencias con Ezz Steel, el Gobierno egipcio, Nippon Steel y el Gobierno de Japón.
- (8) La Comisión siguió solicitando y verificando toda la información que consideró necesaria para formular sus conclusiones definitivas. Para ello, tuvo en cuenta las observaciones presentadas por las partes interesadas y revisó sus conclusiones provisionales cuando fue procedente.
- (9) La Comisión informó a todas las partes interesadas de los hechos y las consideraciones principales en función de los cuales tenía la intención de establecer un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente originarios de Egipto, Japón y Vietnam («la divulgación final»). A todas se les concedió un plazo para formular observaciones en relación con la divulgación final.
- (10) También se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron. Se celebraron audiencias con las autoridades egipcias, Ezz Steel (EZDK y EFS), el Gobierno de Japón y Nippon Steel.
- (11) Tras la divulgación final, la Comisión recibió observaciones de Daido, FHS, Hoa Phat Group, Nippon Steel, JFE, el Gobierno de Japón y Eurofer.
- (12) Se aceptaron algunos comentarios presentados por Nippon Steel, lo que afectó al nivel del margen de perjuicio para este productor exportador y para los productores exportadores japoneses que cooperaron y no fueron incluidos en la muestra. Los nuevos márgenes se volvieron a comunicar en una divulgación final adicional el 7 de agosto de 2025 a todas las partes, a las que se dio la oportunidad de presentar observaciones. No se recibió ninguna.
- (13) Tras la divulgación final, la Comisión constató que las ventas no cautivas de la industria de la Unión a partes vinculadas se habían contabilizado dos veces en las cifras de consumo y ventas comunicadas en los cuadros 1, 3 y 4 del documento de divulgación general. Las cuotas de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados y de otros terceros países calculadas en los cuadros 2 y 6 se revisaron en consecuencia. Este cambio no afecta a las tendencias pertinentes ni, por tanto, a las conclusiones comunicadas en la divulgación final. Sin embargo, teniendo en cuenta que algunos de los valores eran ligeramente diferentes de los comunicados en la divulgación final, se realizó una divulgación final adicional para informar a las partes interesadas de estas revisiones el 18 de agosto de 2025. Se ofreció a las partes interesadas la oportunidad de presentar sus observaciones en un plazo de dos días, de conformidad con la última frase del artículo 20, apartado 5, del Reglamento de base, dado el plazo de la investigación. No se recibió ninguna.

(*) Reglamento de Ejecución (UE) 2025/670 de la Comisión, de 4 de abril de 2025, por el que se impone un derecho antidumping provisional relativo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Egipto, Japón y Vietnam, (DO L, 2025/670, 7.4.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj).

1.5. Alegaciones sobre el inicio

1.5.1. Alegación relativa al procedimiento

(14) Formosa Ha Tinh Steel Corporation («FHS») alegó que la Comisión no había abordado adecuadamente sus alegaciones de procedimiento, basándose en que estas alegaciones excedían el requisito de la existencia de elementos de prueba suficientes establecido en el artículo 5, apartado 3, y el artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base y en los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping de la OMC. FHS consideró estos tres elementos: i) la ausencia de indicadores económicos básicos en la denuncia, ii) las deficiencias de la versión no confidencial, y iii) el hecho de que la Comisión no hubiera examinado en su totalidad las debilidades estructurales de la industria de la Unión, los crecientes costes de la descarbonización y los precios récord de la electricidad. FHS opinó que varios factores señalados por la Comisión en el capítulo sobre «causalidad» confirmaban sus alegaciones de que el demandante no había cumplido el criterio para el inicio en la denuncia. FHS alegó que la Comisión incumplió su obligación de llevar a cabo un examen objetivo basado en pruebas reales al considerar las alegaciones de procedimiento de forma aislada y calificar las pruebas presentadas por los denunciantes como «insuficientes» sin abordar adecuadamente las cuestiones planteadas. Las alegaciones formuladas al inicio por este productor exportador en relación con la falta de pruebas reales que justificaran el inicio del procedimiento en el sentido de los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping de la OMC se abordaron detalladamente en los considerandos 12 a 18 del Reglamento provisional. La Comisión señaló que los aspectos que, según este productor exportador, estaban incompletos o se presentaban de manera que tergiversaban la situación real de la industria de la Unión, se habían documentado debidamente en el Reglamento provisional. Estos factores e índices se referían a los siguientes aspectos de la situación de la industria de la Unión:

- un desglose de los volúmenes de importación por país destinatario,
- los volúmenes y el valor de las importaciones de los países no destinatarios,
- los precios de venta del denunciante y de la industria de la Unión,
- un desglose de los datos de empleo del personal administrativo y de la mano de obra directamente involucrada en la fabricación,
- los salarios del personal,
- el flujo de caja.

(15) Como se mencionaba en el considerando 16 del Reglamento provisional, se consideró que la versión de la denuncia abierta para su inspección por las partes interesadas incluía todas las pruebas esenciales y resúmenes no confidenciales significativos de los datos proporcionados de manera confidencial, permitiendo a las partes interesadas ejercer su derecho de defensa durante todo el procedimiento. Por tanto, se rechazó la alegación.

(16) Tras la divulgación final, FHS reiteró que sus ejemplos concretos, como «la ausencia de cuadros de NCP; estudios de mercado desprovistos de derechos de autor; hojas de trabajo de capacidad ilegibles» y la falta de una justificación motivada de por qué estos artículos podían seguir ocultando infringían el artículo 6 del Acuerdo Antidumping de la OMC y el artículo 19, apartado 2, del Reglamento de base, pero no presentaron argumentos adicionales. A falta de nuevos elementos y como se menciona en el considerando 15, se rechazó la alegación.

1.6. Muestreo

(17) En ausencia de observaciones sobre el muestreo, se confirmó lo expuesto en los considerandos 27 a 35 del Reglamento provisional.

1.7. Examen individual

(18) En ausencia de observaciones sobre el examen individual, se confirmó lo expuesto en el considerando 36 del Reglamento provisional.

1.8. Respuestas al cuestionario e inspecciones *in situ*

(19) Se llevó a cabo otra inspección *in situ* en los locales de Eurofer, en Bruselas (Bélgica).

1.9. Período de investigación y período considerado

- (20) FHS argumentó que, al reconocer en el considerando 45 del Reglamento provisional que el año 2021 había sido «un punto excepcionalmente bajo» para la utilización de la capacidad, y al reconocer también la existencia de un aumento repentino de los precios tras la COVID-19 en el mismo período, la Comisión no debería haber utilizado este «año anormal» como referencia. Al elegir 2021 como año de base del índice, la Comisión creó un sesgo que afecta a la línea de tendencia.
- (21) La Comisión abordó esta alegación en el considerando 42 del Reglamento provisional, en el que afirmaba que el período considerado no debía ampliarse al año 2020, ya que el mercado y el rendimiento de la industria de la Unión se vieron gravemente influidos por circunstancias excepcionales provocadas por la crisis de la COVID-19. Esta ampliación no habría aportado ningún valor añadido, sobre todo, porque en 2020 el sector sufrió pérdidas significativas, atribuibles principalmente al impacto de la COVID-19. La situación del mercado comenzó a volver a la normalidad en términos de oferta y demanda, lo que explica la mejora de la situación económica de la industria de la Unión. Sin embargo, al mismo tiempo, la industria de la Unión se vio sometida a nuevas presiones ejercidas por las importaciones procedentes de los países afectados, lo que erosionó su cuota de mercado y sus beneficios, una situación que se agravó aún más en 2023 y en el período de investigación. Además, la duración del período considerado era coherente con las prácticas estándar de investigación.
- (22) Tras la divulgación final, FHS alegó que la Comisión ignoró su propuesta de iniciar el período de investigación en 2019 en lugar de en 2021, lo que dio lugar a un incumplimiento de la obligación de la Comisión de aplicar la norma de examen objetivo con arreglo al artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping. En la sección 4 se abordan otras observaciones recibidas de los productores exportadores tras la divulgación final relacionadas tanto con el inicio del período considerado como con el análisis del perjuicio.
- (23) En ausencia de cualquier otra observación sobre el período de investigación y el período considerado, se confirmó lo expuesto en los considerandos 40 a 45 del Reglamento provisional.

2. PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Alegaciones relativas a la definición del producto

- (24) Un productor exportador, Daido, solicitó la exclusión de todos sus tipos de productos planos laminados en caliente de acero basándose en que en la industria se los conoce como acero para herramientas y acero rápido, a pesar de que no se ajustan a la descripción del acero para herramientas incluida en la nomenclatura combinada de la UE (NC).
- (25) La Comisión confirmó en el Reglamento provisional que el acero para herramientas y el acero rápido no estaban incluidos en la definición del producto objeto de la investigación. Sin embargo, la Comisión consideró que la solicitud de Daido de excluir todos sus tipos de productos planos laminados en caliente de acero no era lo suficientemente específica, lo que entrañaba el riesgo de que pudiera abarcar también muchos productos planos laminados en caliente de acero ordinarios destinados a otros usos distintos de las herramientas. Por estos motivos, la Comisión desestimó la alegación de Daido de rechazar todos sus productos, pero confirmó la exclusión del acero para herramientas, tal como se establece en la sección 2.1. del Reglamento provisional. La Comisión también consideró que la utilización de los códigos NC adecuados era responsabilidad de los importadores al declarar las mercancías a las autoridades aduaneras.
- (26) Tras la imposición de medidas provisionales, Daido alegó que, aunque su acero para herramientas quedaba fuera de la definición de acero para herramientas y, por lo tanto, no estaba incluido en los códigos NC específicos del acero para herramientas ^(f), su acero para herramientas seguía compitiendo con ellos. Por lo tanto, la Comisión debe reconocer que los «aceros para herramientas de Daido» tienen propiedades físicas y químicas diferentes de las de los «productos planos laminados en caliente de acero» cubiertos por la presente investigación, y excluirlos de la definición del producto.
- (27) Daido consideró que había establecido unos criterios objetivos y específicos para justificar su solicitud de exclusión. Además, Daido estaba convencida de que tanto el uso final de los aceros para herramientas como sus características físicas eran lo suficientemente específicos como para impedir la exclusión de productos distintos de los productos de acero para herramientas y que no deberían excluirse de la investigación (es decir, para evitar la elusión).

^(f) Códigos NC pertinentes del acero para herramientas: 7224 10 10, 7224 90 02, 7225 30 10, 7225 40 12, 7226 91 20, 7228 30 20, 7228 40 10, 7228 50 20 y 7228 60 20.

- (28) La Comisión concluyó que, basándose en la información que figuraba en el expediente y a falta de información en contrario por parte de Daido, los productos «de acero para herramientas de Daido» no son, como tales, diferentes de los productos planos laminados en caliente de acero y podrían abarcar muchos productos planos laminados en caliente de acero de uso corriente para fines distintos de la fabricación de herramientas. Por consiguiente, la Comisión no consideró que estuviera justificado excluir explícitamente de la definición del producto los productos «de acero para herramientas de Daido».
- (29) Tras la divulgación final, Daido facilitó documentos técnicos adicionales (certificado de inspección y ficha de especificaciones químicas) en apoyo de su solicitud de exclusión. Daido también subrayó que rechazar la solicitud de exclusión del «acero para herramientas de Daido» significaba que, aunque sus productos de acero para herramientas se definían como tales según las normas DIN, la Comisión no los trataba como aceros para herramientas simplemente porque no se ajustaban a la definición establecida en el sistema de clasificación de la UE. En opinión de Daido, esto no era un argumento suficiente para no considerar el «acero para herramientas de Daido» como acero para herramientas. Por último, Daido señaló que, cuando los «aceros para herramientas de Daido» se importan a la UE, se proporciona a las autoridades aduaneras un certificado de calidad de inspección en el que se mencionan claramente el nombre de la empresa Daido y los tipos de aceros para herramientas de Daido. Esto debería permitir a las autoridades aduaneras distinguir y verificar que los «aceros para herramienta de Daido» no son productos planos laminados en caliente de acero.
- (30) Sin embargo, Daido siguió sin proporcionar características técnicas objetivas de acuerdo con la definición de acero para herramientas de los códigos NC específicos, que confirmaran que se ajustan a la definición establecida en el sistema de clasificación de la UE para el acero para herramientas y, por lo tanto, permitieran a las autoridades aduaneras distinguir los «aceros para herramientas de Daido» de cualquier otro producto de acero cubierto por las medidas. Una supuesta percepción del mercado no es suficiente para excluir un producto. La referencia a las normas DIN que permiten definir los productos de acero para herramientas fue rechazada por considerar que la descripción del acero para herramientas, incluida en la nomenclatura combinada (NC) de la UE, proporcionaba una composición muy precisa de los elementos individuales requeridos en la nota complementaria del capítulo 72 del Reglamento relativo a la NC. Como se señala en el considerando 24 y confirmó Daido, el «acero para herramientas de Daido» no era un verdadero acero para herramientas en el sentido de la nomenclatura combinada de la UE. De hecho, la Comisión señaló que la nota complementaria 1 del capítulo 72 establece una definición clara de los aceros para herramientas. Si el producto para el que se solicita una exclusión no entra en el ámbito de aplicación definido de los aceros para herramientas, no debe considerarse como tal y, por tanto, entraría en el ámbito de la presente investigación.
- (31) Así pues, la Comisión rechazó la solicitud de exclusión de los «aceros para herramientas de Daido». En cuanto al impacto sobre la parte solicitante, la Comisión no entendió por qué sería «catastrófico» que se denegara la exclusión como afirmaba dicha parte, dada la capacidad de Daido para declarar sus productos con el código NC correcto a las autoridades aduaneras o para solicitar un código NC específico.

2.2. Conclusión

- (32) En ausencia de otras observaciones sobre la definición del producto, la Comisión confirmó las conclusiones a las que había llegado en los considerandos 52 y 53 del Reglamento provisional.

3. DUMPING

3.1. Egipto

- (33) Tras la imposición de medidas provisionales, la Comisión recibió observaciones por escrito acerca las conclusiones provisionales sobre el dumping relativas a Egipto del productor exportador egipcio Ezz Steel, las autoridades egipcias y Eurofer. Además, tras la divulgación final se recibieron observaciones de Ezz Steel y de las autoridades egipcias. Esas alegaciones se abordan en las secciones correspondientes más adelante.

3.1.1. Valor normal

- (34) La información detallada sobre la metodología empleada para calcular el valor normal se expuso en los considerandos 54 a 65 del Reglamento provisional.
- (35) A falta de alegaciones relacionadas con el cálculo del valor normal, se confirman dichos considerandos.

3.1.2. Precio de exportación

- (36) La información detallada sobre el cálculo del precio de exportación se expuso en el considerando 66 del Reglamento provisional.
- (37) En la fase de la comunicación provisional, Ezz Steel detectó cinco transacciones de ventas de exportación notificadas por la empresa en su respuesta al cuestionario, pero que no figuraban en el cálculo del dumping. La Comisión ha corregido el error en consecuencia.

3.1.3. Comparación

- (38) Tras la publicación del Reglamento provisional, Ezz Steel y las autoridades egipcias alegaron que la Comisión debería haber utilizado la fecha de la factura como fecha del tipo de cambio para convertir las ventas de exportación a la Unión en dólares estadounidenses a la moneda local, en lugar de utilizar la fecha inicial del contrato de venta inicial. Ezz Steel alegó además que, si la Comisión decidiera no utilizar la fecha de la factura, no debía utilizar la fecha de contrato de venta inicial, sino la fecha de emisión de la carta de crédito para la venta de exportación correspondiente, cuando el contrato se convierte en definitivo. Para ello, la empresa propuso un plazo medio de veinte días entre la fecha de la factura y la fecha del contrato de venta, basándose en las pocas transacciones de exportación incluidas en la muestra por la Comisión durante la inspección, lo que daría lugar a la aplicación de un tipo de cambio medio no superior a treinta días a partir de la fecha en que las condiciones legales de venta pasan a ser definitivas.
- (39) EZZ Steel alegó que la Comisión también debería utilizar la fecha de la factura de venta para las ventas en el mercado interior, ya que también existía un desfase de entre uno y dos meses entre la fecha del contrato de venta y la fecha de la factura, y que los precios variaban entre esas fechas.
- (40) En cuanto a las ventas de exportación, las partes no demostraron, ni las transacciones de venta incluidas en la muestra revelaron, que existiera una diferencia estructural en las condiciones de venta acordadas (por ejemplo, en el precio, el volumen o la calidad) entre la fecha del contrato de venta inicial y la fecha de emisión de las cartas de crédito, salvo la existencia de un desfase temporal en el reducido número de dieciocho transacciones de exportación en cuestión, que no es representativo de la población. Además, la media de treinta días mencionada en el considerando 38 es irrelevante porque la desviación típica de la muestra es elevada. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (41) En cuanto a la alegación formulada en la fase de comunicación provisional relativa a la existencia de una situación similar en lo que respecta a las condiciones de venta en el mercado interior y a que, en el caso de las ventas en el mercado interior, debería utilizarse la fecha del contrato de venta en lugar de la fecha de la factura de venta, la Comisión concluyó que, además de que esta alegación no estaba respaldada por ninguna prueba, tampoco había motivos para apartarse de la fecha de la factura de venta en el mercado interior, ya que estas ventas no estaban sujetas a problemas asociados al tipo de cambio, ya que todas las ventas en el mercado interior se realizaron en libras egipcias. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (42) Tras la divulgación final, Ezz Steel y las autoridades egipcias profundizaron en la alegación que habían formulado en la fase provisional de que la Comisión había utilizado la fecha incorrecta para convertir las ventas de exportación de dólares a libra egipcia y alegaron dos razones: la devaluación y la fecha en que se fijan las condiciones reales de venta.
- (43) Según Ezz Steel, la Comisión no explicó en el Reglamento provisional cómo las fluctuaciones del tipo de cambio y la disminución general de la libra egipcia frente al dólar estadounidense llevaron a la conclusión de que el punto de referencia debía ser la fecha del contrato de venta y no la fecha de la factura.
- (44) Sin embargo, las razones por las que se utilizó la fecha del contrato de venta en lugar de la fecha de la factura se expusieron claramente en el considerando 72 del Reglamento provisional. Como se explica en dicho Reglamento, el hecho de que la empresa operara en una situación de fuerte devaluación de la libra egipcia frente al dólar estadounidense y al euro, junto con el hecho de que las condiciones de venta, incluido el precio de venta, se fijaran en el momento de la celebración del contrato de venta, momento en el que solo se conocía el tipo de cambio vigente en ese momento, justificaba el uso de la fecha del contrato de venta como fecha de referencia correcta para la venta y no la fecha de la factura.

- (45) La empresa alegó además que la metodología «híbrida» utilizada por la Comisión, al tener en cuenta el tipo de cambio vigente en la fecha del contrato para las ventas de exportación y el tipo de cambio vigente en la fecha de la factura para las ventas nacionales, no permitía realizar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación. Esto se debió a que la devaluación de la libra egipcia solo se tuvo en cuenta en la parte nacional, mientras que en el lado de las exportaciones se descartó utilizando la fecha del contrato de venta. En apoyo de su argumento, la empresa se refirió a un informe elaborado por un consultor que afirmaba en su resumen que este enfoque «[...]< implica que los precios internos reflejan debidamente el impacto de uno o dos meses de inflación (del pedido a la factura), mientras que no se tiene en cuenta la correspondiente apreciación de la libra egipcia frente al dólar estadounidense durante el mismo período»⁽⁶⁾.
- (46) Se estableció la devaluación de la libra egipcia frente al dólar estadounidense, se confirmó que existía y, por tanto, se tuvo en cuenta. Sin embargo, la empresa no aportó pruebas sustanciales de esta alegación que demostraran la necesidad de un ajuste coherente de los precios internos a lo largo del tiempo en consonancia con la inflación. Asimismo, durante la investigación se determinó que, en el caso de las ventas interiores, la empresa no pudo vincular ventas específicas a pagos específicos. Los clientes pueden recoger el producto en los almacenes de Ezz Steel cuando tienen luz verde en el departamento que controla las cuentas corrientes. Sin embargo, los procedimientos de control interno de los aceros Ezz Steel no proporcionan información suficiente y adecuada sobre la fecha exacta en que se pagó una factura específica. Por lo tanto, no fue posible determinar la fecha exacta de pago por operación de venta en el mercado nacional y, por tanto, evaluar o cuantificar el supuesto impacto de la devaluación de la libra egipcia en los precios internos. Además, esta alegación relativa a la incidencia de la inflación en las ventas interiores se refiere a la inflación en general, sin especificar qué índice se utilizó. Por lo tanto, se desconoce si se refiere al índice general de inflación que incluye muchos elementos fuera del ámbito de la investigación que, por lo tanto, no son pertinentes. Solo es importante la evolución de los precios del producto similar en el mercado nacional y, en lo que respecta a estos, en los estados financieros tanto de EZDK como de EFS, los auditores legales no abordaron ninguna cuestión clave de auditoría relacionada con la inflación. Tampoco hay ninguna referencia en los estados financieros de la empresa a la NIC 29 Información financiera en economías hiperinflacionarias. Por lo tanto, esta solicitud de ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base se rechazó por infundada.
- (47) Además, Ezz Steel reiteró su afirmación de que las condiciones de las ventas de exportación solo se fijaban cuando el comprador refrendaba el contrato entre las partes o se emitía la carta de crédito. Utilizando este enfoque, Ezz Steel concluyó que, para la muestra seleccionada de ventas de exportación verificadas *in situ*, el número medio de días entre la fecha del contrato de venta y la emisión de la carta de crédito era de unos veinte días para el grupo. En consecuencia, según la empresa, la Comisión debería haberse basado en la fecha de emisión de la carta de crédito.
- (48) Además, la carta de crédito es irrelevante en este contexto porque, por definición, debe reflejar las condiciones y los términos que se incluyen en el acuerdo de venta, es decir, el contrato, la Comisión rechazó esta alegación por los motivos expuestos en el considerando 40 anterior.
- (49) En la fase provisional y definitiva, Ezz Steel alegó que el presente caso debía distinguirse de los hechos y circunstancias de los casos relativos a las llantas con bulbo de acero⁽⁷⁾ y a las baldosas de cerámica⁽⁸⁾, que se referían a exportaciones procedentes de Turquía y en los que la Comisión utilizó la fecha del contrato, en lugar de la fecha de la factura, ya que las circunstancias de esos casos no son aplicables al presente caso. Dado que la Comisión llevó a cabo una evaluación independiente de los hechos y cifras de este caso y que no se estableció ningún paralelismo con los casos mencionados anteriormente, se rechazó esta alegación.
- (50) Ezz Steel alegó además que la Comisión había utilizado tipos de cambio erróneos para las transacciones realizadas durante el período de investigación en relación con los contratos de venta celebrados en los tres meses anteriores al período de investigación, es decir, durante el período comprendido entre enero y marzo de 2023. Afirmaron que la Comisión debería haber utilizado los tipos de cambio que figuraban en el informe financiero auditado de la empresa, facilitado a la Comisión durante la investigación.

⁽⁶⁾ Documento de prueba 1: resumen, página 1, «Review of EC dumping calculation», Implement Consulting Group, 27 de julio de 2025.

⁽⁷⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2023/1444 de la Comisión, de 11 de julio de 2023, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de llantas con bulbo de acero originarias de la República Popular China y Turquía (DO L 177 de 12.7.2023, p. 63, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2023/1444/oj), considerando 138.

⁽⁸⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2023/265 de la Comisión, de 9 de febrero de 2023, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de baldosas de cerámica originarias de la India y de Turquía (DO L 41 de 10.2.2023, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2023/265/oj), considerandos 251 y 252.

- (51) La Comisión evaluó y aceptó la alegación de la empresa en relación con el tipo de cambio de marzo de 2023. Sin embargo, con respecto a los meses de enero y febrero de 2023, la Comisión consideró que el uso del tipo de cambio oficial era correcto, ya que el problema de la convertibilidad de la libra egipcia en lo que respecta al acceso normal al dólar estadounidense en el mercado de divisas no supuso ningún problema para la empresa hasta marzo de 2023, tal y como se confirma en varios estados financieros de la propia empresa (*). No hay razones monetarias para no utilizar el tipo de cambio oficial cuando el mercado monetario funciona con normalidad, como era el caso hasta febrero de 2023, según los estados financieros de Ezz correspondientes a 2023. Además, los estados financieros de 2023 no revelan los tipos de cambio específicos de enero y febrero de 2023.
- (52) Tras la divulgación final, Ezz Steel alegó que la afirmación anterior en el considerando 51 sobre el uso del tipo de cambio oficial para los meses de enero y febrero de 2023 por parte de la Comisión es errónea, respaldada por los siguientes documentos: informe de Deloitte sobre los precios de EZDK durante el período comprendido entre abril de 2023 y marzo de 2024, Monitor Económico Global para Egipto del Banco Mundial correspondiente a diciembre de 2022, actas del Comité de Auditoría del cuarto trimestre de 2023 e informe publicado el 20 de julio de 2024 por Moore Egypt Public Accountants and Consultants. Sin embargo, este último informe incluye la siguiente cláusula de exención de responsabilidad y limitación del ámbito de aplicación: «[...] Los procedimientos no constituyen una auditoría ni una revisión limitada de conformidad con las normas de auditoría egipcias o las normas de contabilidad egipcias, por lo que no expresamos ninguna garantía ni opinión sobre la información financiera subyacente. [...] El presente informe [...] no debe ser invocado por ninguna otra parte distinta de sus destinatarios específicos». Las actas del Comité de Auditoría del cuarto trimestre de 2023 tienen la misma naturaleza de limitaciones, ya que se trata de un documento puramente interno. En cuanto a los informes de Deloitte y el Banco Mundial, no son específicos ni detallados en lo que respecta a las transacciones de Ezz Steel sujetas a los tipos de cambio durante los dos primeros meses de 2023. Por lo tanto, se confirmó la conclusión provisional del considerando 51.
- (53) Además de las correcciones descritas anteriormente, no se introdujeron otros cambios en la metodología de comparación descrita en los considerandos 67 a 72. Por lo tanto, se confirman.

3.1.4. Margen de dumping

- (54) Como se describe en los considerandos 36 y 37, a raíz de las alegaciones de las partes interesadas, la Comisión revisó los márgenes de dumping.
- (55) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF (coste, seguro y flete) en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo
Ezz Steel Company	11,7 %
Todas las demás importaciones originarias de Egipto	11,7 %

3.2. India

- (56) Tras la comunicación provisional y la divulgación final, la Comisión recibió observaciones por escrito de Eurofer, que se abordan en la sección 3.2.4.

3.2.1. Valor normal

- (57) En ausencia de observaciones en relación con el valor normal, se confirmó lo expuesto en los considerandos 78 a 90 del Reglamento provisional.

3.2.2. Precio de exportación

- (58) En ausencia de otras observaciones en relación con el precio de exportación, se confirmó lo expuesto en los considerandos 91 a 93 del Reglamento provisional.

(*) Por ejemplo, el anexo F-1-2-6 Estados financieros EFS NIIF 2023 (EN), página 14, donde se indica que el período en el que las monedas funcionales carecían de intercambiabilidad se ha determinado desde el 1 de marzo de 2023 hasta el final del ejercicio y continuó hasta la fecha de la flotación de la libra egipcia en marzo de 2024.

3.2.3. Comparación

- (59) En ausencia de otras observaciones en relación con el precio de exportación, se confirmó lo expuesto en los considerandos 94 a 100 del Reglamento provisional.

3.2.4. Margen de dumping

- (60) Eurofer impugnó la conclusión de la Comisión de que no hubo dumping en las importaciones de acero plano laminado en caliente, alegando que la conclusión era errónea y debía revisarse.
- (61) Eurofer alegó que los volúmenes y precios de las exportaciones de la India a la Unión en el segundo trimestre de 2023 fueron inusualmente elevados, lo que, en su opinión, distorsionó el cálculo del dumping. Según Eurofer, estos elevados volúmenes se debieron en gran medida al resultado de las transferencias de contingentes en el marco de la medida de salvaguardia del acero, según la cual 334 000 toneladas se transfirieron del cuarto trimestre de 2022 al primer trimestre de 2023 y 422 000 toneladas del primer trimestre al segundo trimestre de 2023, lo que dio lugar a unas exportaciones totales en el segundo trimestre de 555 000 toneladas, un aumento excepcional en comparación con otros trimestres. Además, los precios del segundo trimestre de 2023 alcanzaron los 740 euros por tonelada, lo que fue inusualmente alto dada la práctica habitual de la India de vender el exceso de acero en el extranjero a precios más bajos después de satisfacer la demanda interna. Eurofer sugiere que este aumento puede haberse visto influido por la supresión de un derecho de exportación del 15 % y otros sistemas de incentivos. Sostiene que el cálculo del dumping durante todo el período oculta esta distorsión temporal y pide que se utilicen promedios mensuales o trimestrales, un método que la Comisión ya ha aplicado en otros casos de volatilidad del mercado.
- (62) Eurofer señaló que los factores estacionales contribuyeron al aumento inusual de las exportaciones a la Unión: si bien la demanda y los precios de la Unión suelen ser más elevados en el segundo trimestre, antes de la ralentización estival, la demanda interna india suele ser más baja debido al inicio de la temporada del monzón, lo que incentiva a los exportadores a exportar más a la Unión. Dado que el sistema de transferencia de contingentes se suprimió en marzo de 2025, Eurofer subrayó que el segundo trimestre de 2023 representaba una distorsión puntual que no debía promediarse a lo largo de todo el período de investigación.
- (63) Eurofer alegó que la Comisión había tratado erróneamente los costes del mineral de hierro al calcular el valor normal. Eurofer alegó que los productores indios vendían mineral de hierro procedente de minas cautivas con pérdidas para cumplir las directivas gubernamentales. Sin embargo, la Comisión consideró estas transacciones como costes de contratación legítimos, en lugar de ajustarlas a valoraciones basadas en el mercado. Eurofer insistió en que los ajustes de costes deberían reflejar los precios que se aplicarían en el curso de operaciones comerciales normales, incluido un beneficio razonable. El uso de precios de entrada distorsionados, como las ventas de mineral de hierro por debajo del coste, da lugar a una subestimación del valor normal y, en consecuencia, a un margen de dumping engañoso.
- (64) Por lo tanto, Eurofer solicitó que, en primer lugar, se recalculase el margen de dumping para los productos planos laminados en caliente de acero indios, ya sea eliminando la influencia de los datos del segundo trimestre de 2023 o calculando la media de los márgenes mensuales o trimestrales. En segundo lugar, debía revisarse la metodología para determinar el valor normal a fin de tener en cuenta los precios justos del mineral de hierro basados en el mercado, incluido un margen de beneficio razonable, en consonancia con las normas comerciales internacionales.
- (65) La Comisión examinó detenidamente estas alegaciones. En primer lugar, concluyó que Eurofer no había explicado adecuadamente por qué el tercer trimestre sería diferente de los demás. La Comisión constató que la supresión de los derechos de exportación en la India ya se había producido en noviembre de 2022 y que dichos derechos no se habían vuelto a imponer. No está claro por qué solo habrían afectado al tercer trimestre. Por último, la Comisión señaló que, tras la supresión de esos derechos, los productores exportadores de la India tenían la opción de cobrar precios de exportación más bajos o aumentar los precios. Decidieron aumentar los precios (y sus beneficios). Por lo tanto, la Comisión no puede considerar que los datos de ventas del segundo trimestre de 2023 no reflejaran las transacciones comerciales reales que tuvieron lugar durante el período de investigación. Además, los volúmenes de ventas de exportación de los dos productores exportadores durante el segundo trimestre de 2023 no fueron excepcionalmente elevados y había ventas representativas en todos los trimestres para ambos productores exportadores. Por tanto, estos datos son representativos y válidos para su inclusión en el cálculo del margen de dumping. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.
- (66) La Comisión también rechazó los argumentos de Eurofer relativos tanto a la estacionalidad como a la distorsión de los precios de los insumos de mineral de hierro. Por lo que se refiere a la estacionalidad, la Comisión mantuvo que los datos del segundo trimestre de 2023, a pesar de las alegaciones de Eurofer sobre el volumen y los precios excepcionales debido a las transferencias de contingentes y la dinámica estacional del mercado, reflejaban las transacciones comerciales reales durante el período de investigación. Por tanto, no encontró ninguna base jurídica con arreglo al artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base para apartarse de la metodología estándar, que considera representativo el período de investigación completo.

- (67) En cuanto a la alegación de Eurofer sobre los precios de los insumos de mineral de hierro, la Comisión consideró que no había elementos de prueba suficientes que permitieran sustituir los costes comunicados por valores alternativos basados en el mercado. En primer lugar, Eurofer no ha indicado la base jurídica del ajuste alegado. En segundo lugar, la Comisión señala que las «ventas» de mineral de hierro a las que se refiere Eurofer son, en realidad, transferencias internas y no una venta con pérdidas entre empresas vinculadas. La afirmación que figura en el considerando 84 del Reglamento provisional se refiere a las ventas de mineral de hierro a clientes no vinculados en el mercado libre, y no a las transacciones intraempresariales. Para reflejar el coste real de fabricación del producto investigado, la Comisión ha asignado la pérdida real de las ventas de mineral de hierro como coste de adquisición al coste de fabricación. Por lo tanto, contrariamente a lo que afirma Eurofer, el cálculo del dumping tuvo debidamente en cuenta las pérdidas sufridas en las ventas de mineral de hierro. Por consiguiente, se desestimó esta alegación.
- (68) En ambos casos, la Comisión confirmó sus conclusiones provisionales y concluyó que la metodología utilizada cumplía los requisitos legales del Reglamento de base.
- (69) A falta de alegaciones aceptadas en relación con el cálculo del margen de dumping, se confirma el considerando 102 del Reglamento provisional y, por lo tanto, no se ha constatado la existencia de dumping en las importaciones de productos planos laminados en caliente de acero procedentes de la India.
- (70) Tras la divulgación final, Eurofer volvió a presentar observaciones en las que cuestionaba la conclusión de la Comisión de que las importaciones de productos planos laminados en caliente de acero originarios de la India no eran objeto de dumping. Eurofer alegó que era probable que el cálculo del margen de dumping estuviera distorsionado debido a los siguientes factores:
- a) exportaciones con precios anormalmente altos y volúmenes elevados en el segundo trimestre de 2023, y
 - b) el supuesto trato indebido de los precios de compra del mineral de hierro por debajo del coste.
- (71) En relación con la letra a), Eurofer alegó que los precios y volúmenes de exportación del segundo trimestre de 2023 fueron inusualmente elevados debido a una convergencia de factores políticos y relacionados con el mercado, entre los que se incluyen las transferencias de contingentes de salvaguardia, los patrones estacionales de la demanda, la supresión de los derechos de exportación en noviembre de 2022 y la ampliación de los regímenes de incentivos a la exportación, como el programa RoDTEP (Remisión de Derechos e Impuestos sobre Productos Exportados). Eurofer alegó que estos elementos creaban una distorsión temporal que debería haberse abordado excluyendo el segundo trimestre de 2023 del cálculo del dumping o adoptando una metodología de comparación trimestral o mensual con arreglo al artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base.
- (72) La Comisión examinó estas alegaciones y constató que no justificaban una revisión de sus conclusiones provisionales. Aunque el derecho de exportación se eliminó en noviembre de 2022, este cambio se aplicó durante todo el período de investigación y no fue específico del segundo trimestre de 2023. En cuanto a las transferencias de contingentes de salvaguardia y la supuesta demanda estacional, los productores exportadores incluidos en la muestra tenían la opción de ajustar sus estrategias comerciales en consecuencia. La Comisión no encontró pruebas de que las transacciones realizadas en el segundo trimestre de 2023 no reflejaran un comportamiento comercial genuino.
- (73) Además, en el caso de los dos productores exportadores incluidos en la muestra, la Comisión confirmó que los volúmenes de exportación en el segundo trimestre de 2023 no eran anormalmente elevados y que existían ventas de exportación representativas en todos los trimestres del período de investigación. La Comisión recordó además que el cálculo del margen de dumping se basa en datos verificados de los exportadores incluidos en la muestra, de conformidad con la práctica habitual de la Unión, y que las estadísticas públicas agregadas sobre importaciones citadas por Eurofer no pueden poner en duda las conclusiones basadas en datos detallados de las empresas incluidas en la muestra.
- (74) En cuanto a la base jurídica para una metodología alternativa, la Comisión señaló que el artículo 2, apartado 11, del Reglamento de base establece que, sin perjuicio de una comparación ecuatorial, la existencia de márgenes de dumping durante el período de investigación se establecerá «normalmente» sobre la base de la comparación del valor normal ponderado con la media ponderada. Esto no excluye desviaciones cuando estén justificadas, pero la Comisión no encontró razones de peso que justificaran el uso de promedios trimestrales o mensuales en el presente caso. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (75) En relación con la letra b), Eurofer reiteró su opinión de que los costes de las materias primas de mineral de hierro utilizados para determinar el valor normal no se basaban en el mercado, ya que los productores indios obtenían el mineral de minas cautivas con pérdidas, siguiendo las instrucciones del Gobierno. Eurofer alegó que estos precios deberían haberse sustituido por valores que reflejaran las transacciones en el curso de operaciones comerciales normales, incluido un margen de beneficio razonable.
- (76) La Comisión evaluó esta alegación y constató que no estaba justificada. No se demostró que los insumos de mineral de hierro en cuestión se vieran influidos por mandatos gubernamentales de tal manera que justificara ignorar los costes declarados. A falta de pruebas verificables que demostraran la existencia de distorsiones o precios no comerciales, la Comisión concluyó que los costes comunicados reflejaban con exactitud los costes reales de producción de los productores y no requerían ningún ajuste.

- (77) Por consiguiente, la Comisión no aceptó las observaciones adicionales de Eurofer. La metodología utilizada por la Comisión cumple las disposiciones pertinentes del Reglamento de base, incluido el requisito de comparación ecuatorial y el artículo 2, apartado 11. Se confirman, pues, las conclusiones establecidas en el considerando 102 del Reglamento provisional.

3.3. Japón

- (78) Tras la imposición de medidas provisionales, la Comisión recibió observaciones por escrito sobre las conclusiones provisionales sobre el dumping relativas a Japón por parte del Gobierno japonés y un productor exportador incluido en la muestra (Nippon Steel). Otras observaciones recibidas de estas partes o de otras empresas como Daido y JFE sobre otros aspectos de la investigación se trataron en las secciones pertinentes (por ejemplo, en las secciones 2.1, 4.3.2 y 4.4).

3.3.1. Empresas vinculadas

- (79) El Gobierno de Japón y Nippon Steel alegaron que algunas de las empresas que la Comisión había considerado empresas vinculadas en la fase provisional no debían tratarse como tales, dada la escasa influencia de uno de los accionistas y el tamaño de la entidad controlada, tal y como se explica detalladamente a continuación. Se trataba de las empresas japonesas Marubeni-Itochu Steel Inc. («MISI») y Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd («SCGM»). En el Reglamento provisional se consideró que ambas empresas estaban vinculadas a Nippon Steel, ya que cada una de ellas poseía una participación en una tercera entidad común. A este respecto, la Comisión observó lo siguiente.
- (80) En primer lugar, la propia Nippon Steel había declarado tanto a MISI como a SCGM como entidades vinculadas desde el inicio de la investigación. Ya el 16 de septiembre de 2024, es decir, cinco semanas después del inicio de la investigación y antes de la fecha límite para responder al cuestionario, Nippon Steel informó a la Comisión por correo electrónico de la relación entre las diferentes empresas e indicó que estas entidades vinculadas responderían al cuestionario. Posteriormente, se presentaron las respuestas al cuestionario y a las deficiencias, y se realizaron inspecciones *in situ*, todo ello partiendo de la premisa de que estas empresas estaban vinculadas entre sí.
- (81) Tras la divulgación final, Nippon Steel declaró que el motivo para declarar estas empresas como entidades vinculadas era impedir que la Comisión aplicara el artículo 18 del Reglamento de base (falta de cooperación).
- (82) Sin embargo, si esta fuera la única razón para informar sobre estas entidades, Nippon Steel tuvo amplias oportunidades a lo largo de la investigación para alegar y demostrar que no estaba relacionada con ellas, por ejemplo, en la fase del cuestionario, en la fase de deficiencias y durante la visita de verificación. No obstante, Nippon Steel trató a las empresas como empresas vinculadas en todas estas etapas y presentó la alegación solo después de la imposición de medidas provisionales. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (83) En segundo lugar, el Reglamento de base establece en su artículo 2, apartado 1, que «[a] fin de determinar si dos partes están asociadas, se tendrá en cuenta la definición de partes vinculadas establecida en el artículo 127 del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión»⁽¹⁰⁾. Dicho artículo 127, en su letra g), establece que se considerará que dos personas están vinculadas «si juntas controlan, directa o indirectamente, a una tercera persona».
- (84) En cuanto a MISI, Nippon Steel y esta empresa poseían conjuntamente casi el 100 % de las acciones de una tercera entidad⁽¹¹⁾, en la que ambas empresas nombraban a casi todos los consejeros, incluido el presidente. Por lo que se refiere a SCGM, Nippon Steel y esta empresa poseían conjuntamente (casi) el 100 % de dos entidades separadas⁽¹²⁾, ya fuera directamente o a través de la entidad vinculada (indiscutiblemente) a Nippon Steel, Nippon Steel Trading Corporation («NST»). Nippon Steel y el SCGM nombraban conjuntamente (casi) a todos los consejeros, también al presidente.

⁽¹⁰⁾ Véase el Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión, de 24 de noviembre de 2015, por el que se establecen normas de desarrollo de determinadas disposiciones del Reglamento (UE) n.º 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo por el que se establece el código aduanero de la Unión (DO L 343 de 29.12.2015, p. 558, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).

⁽¹¹⁾ Nippon Steel alegó esta entidad como motivo para declarar a MISI como entidad vinculada mediante correo electrónico el 16 de septiembre de 2024.

⁽¹²⁾ Nippon Steel mencionó a una de estas entidades como motivo para determinar que Nippon Steel y SCGM eran entidades vinculadas en un correo electrónico remitido el 16 de septiembre de 2024. La otra entidad se mencionó en la comunicación de Nippon Steel tras el inicio.

- (85) Nippon Steel alegó que, en cada caso, uno de los dos accionistas tenía menos influencia o control sobre la tercera entidad que el otro accionista. Por lo tanto, según la empresa, el mero hecho de que la tercera entidad fuera propiedad compartida no era suficiente para concluir que existía una relación. Sin embargo, el hecho de que uno de los accionistas tuviera menos influencia en las operaciones cotidianas de la tercera entidad que el otro accionista no disminuye la realidad objetiva de que Nippon Steel y MISI, respectivamente SCGM, controlaban *conjuntamente* esa tercera entidad.
- (86) Tras la divulgación final, Nippon Steel se refirió a una decisión prejudicial ⁽¹³⁾ en la que el Tribunal de Justicia había explicado que «una persona controla a otra cuando se halla en situación de imponerle limitaciones u orientaciones». Esta redacción también se reflejó en el artículo mencionado en el considerando 83, ya que se considera que «una persona controla a otra cuando se halla en situación de imponerle limitaciones u orientaciones». Según Nippon Steel, las terceras entidades estaban controladas exclusivamente por MISI o SCGM (y, en el caso de NST Coil Centre, por NST y NSC).
- (87) Sin embargo, el citado artículo 127, letra g), del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 no se refiere a «una persona» que controla otra, sino a entidades vinculadas (en este caso, dos) que controlan juntas otra entidad. Aunque el nivel de control o influencia de uno de los accionistas (ya sea MISI, SCGM, Nippon Steel o NST) era supuestamente menor en comparación con el otro accionista o accionistas, esto no desvirtúa la conclusión del considerando anterior de que las entidades, juntas, controlaban plenamente dicha entidad.
- (88) Además, Nippon Steel proporcionó información contradictoria sobre cuál de las empresas era el principal accionista: Nippon Steel o MISI, respectivamente SCGM. Los porcentajes de participación accionarial comunicados en su correo electrónico de 16 de septiembre de 2024 diferían de los que figuraban en la presentación de la empresa tras la comunicación provisional. Además, la tercera entidad mencionada en el correo electrónico de 16 de septiembre de 2024, propiedad conjunta de Nippon Steel y SCGM, ya no se mencionaba en la comunicación de Nippon Steel tras las medidas provisionales. Según información pública, esta tercera entidad era propiedad al 100 % de SCGM y Nippon Steel o NST durante el período de investigación ⁽¹⁴⁾.
- (89) Tras la divulgación final, NSC facilitó más información sobre esta tercera entidad (NST Coil Centre, como se menciona en la nota 10). NSC alegó una falta de relación con esta entidad en la misma línea de lo expuesto en los considerandos 84, 85 y 96, con argumentos relativos a las participaciones minoritarias en la tercera entidad, la falta de control o influencia decisiva a través de sus consejeros y el tamaño de la tercera entidad en relación con el negocio de NSC.
- (90) Aparte de lo anterior, la letra b) del artículo 127 mencionado en el considerando 83 también establece que se considerará que las personas están vinculadas «si ambas tienen jurídicamente la condición de asociadas». La propiedad compartida de las terceras entidades por parte de Nippon Steel y MISI o SCGM, respectivamente, establecía por sí misma la existencia de una asociación comercial jurídicamente reconocida.
- (91) Tras la divulgación final, Nippon Steel también argumentó que Nippon Steel no era un socio comercial reconocido legalmente según la legislación japonesa, como sería el caso si, por ejemplo, las diferentes entidades hubieran celebrado un acuerdo para formar una denominada *kumiai* ⁽¹⁵⁾.
- (92) Sin embargo, la Comisión señaló que Nippon Steel y MISI o SCGM, respectivamente, poseían conjuntamente (de manera directa o indirecta) el 100 % de las acciones de una tercera entidad. Independientemente de la definición jurídica de empresas vinculadas en Japón según la legislación japonesa, en virtud del artículo 127 del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447, disposición que se aplica normalmente para establecer la relación en las investigaciones de defensa comercial en la Unión Europea, dichas partes se consideran socios comerciales como copropietarios de una tercera empresa y, por lo tanto, partes vinculadas.

⁽¹³⁾ Asunto C-76/19, Direktor na Teritorialna direktsiya Yugozapadna Agentsiya «Mitnitsi», ECLI:EU:C:2020:543.

⁽¹⁴⁾ El nombre de esta entidad parece haber sido NSM Coil Centre Co., Ltd hasta el 1 de enero de 2025, pero su denominación actual es NST Coil Centre Co., Ltd. Véase, por ejemplo, la página 20 del informe de Nippon Steel Trading para 2024, disponible en https://www.nst.nipponsteel.com/corporate/ir/integrated_report/pdf/integrated_report2024_digest_en_02.pdf.

Puede consultarse más información sobre la situación histórica de propiedad, en el siguiente enlace: <https://www.nst.nipponsteel.com/en/news/assets/pdf/Optimization%20of%20the%20Domestic%20Coil%20Center.pdf>, o, sobre la situación actual, en: <https://www.nstcoil.co.jp/company/profile.html>, donde Nippon Steel, Nippon Steel Trading y SCGM figuran como propietarias de NST (antes NSM) Coil Centre.

⁽¹⁵⁾ Como explicó Nippon Steel, este tipo de *kumiai* sería un acuerdo por el que se crearía oficialmente una sociedad de responsabilidad limitada.

- (93) Además, Nippon Steel señaló que, en otra investigación relativa a los vehículos eléctricos procedentes de China ⁽¹⁶⁾, la Comisión no había considerado que determinadas entidades chinas estuvieran vinculadas a pesar de que todas tenían empresas conjuntas con una tercera entidad.
- (94) Cualquier determinación de una relación entre las partes debe basarse en los hechos y circunstancias de cada caso. La Comisión no está vinculada por prácticas anteriores. El asunto de los vehículos eléctricos se refería a una investigación sobre subvenciones, en la que se tuvieron en cuenta hechos específicos en el contexto de todos los hechos y circunstancias pertinentes del caso, incluidas las entidades específicas mencionadas por Nippon Steel y sus acuerdos contractuales. Por otra parte, la presente investigación es una investigación antidumping relativa a un país (Japón) y una realidad económica diferentes, un producto/sector diferente y otros hechos; es decir, circunstancias diferentes a las del caso de los vehículos eléctricos.
- (95) Cabe señalar que algunos de los representantes legales de Nippon Steel en este caso eran los mismos que representaban al grupo SAIC en la investigación antisubvenciones relativa a las importaciones de vehículos eléctricos procedentes de la República Popular China, a la que se hace referencia en la comunicación de Nippon Steel. Esto puede explicar por qué se proporcionó información detallada sobre la estructura de propiedad del grupo SAIC en el caso que nos ocupa, aunque dicha información no figura en el Reglamento de Ejecución relativo a ese caso, ya que se presentó como información comercial confidencial en el caso de los vehículos eléctricos. También podría explicar por qué Nippon Steel no tuvo en cuenta el hecho de que, en la misma investigación relativa a los vehículos eléctricos, la Comisión consideró que determinadas entidades de otro grupo estaban vinculadas debido a su participación en una empresa en participación ⁽¹⁷⁾. Sin embargo, estos hechos no pueden discutirse de manera detallada fuera del ámbito de dicha investigación, ya que se refieren a información confidencial y sujeta a derechos de propiedad a la que solo deben tener acceso las partes pertinentes implicadas en dicha investigación y sus representantes legales. No se concedió a la Comisión permiso alguno de los propietarios de los datos pertinentes para utilizar dicha información en el contexto de la presente investigación. En cualquier caso, lo que hizo o no hizo la Comisión en otros casos no afecta a la presente investigación.
- (96) En tercer lugar, Nippon Steel también alegó que el tamaño de las terceras entidades (en términos de volumen de negocios o número de empleados) era muy reducido en comparación con Nippon Steel, lo que ponía de relieve la limitada participación de Nippon Steel en dichas entidades. Sin embargo, el tamaño no podía aceptarse como argumento determinante que demostrara una relación o la falta de relación.
- (97) En cuarto lugar, durante el período de investigación, Nippon Steel mantuvo una relación similar con otra entidad, Metal One. Ambas empresas poseían el 100 % de una tercera entidad, como informó Nippon Steel en su correo electrónico de 16 de septiembre de 2024 ⁽¹⁸⁾. Sin embargo, aunque la situación parecía ser idéntica a la de MISI y SCGM, Nippon Steel no alegó una falta de relación con Metal One en ningún momento durante la investigación.
- (98) En quinto lugar, aunque los representantes legales de Nippon Steel mencionaron durante la inspección *in situ* que no estaban de acuerdo con que MISI se considerara una entidad vinculada, en aquel momento se trataba de un mero comentario. No se presentó ninguna alegación formal con respecto a esta cuestión, ni se aportaron argumentos ni pruebas justificativas hasta después de la imposición de las medidas provisionales. Cabe señalar que no fue la Comisión, sino la propia Nippon Steel quien declaró a MISI y SCGM como entidades vinculadas desde el inicio de la presente investigación y quien se aseguró de que dichas entidades facilitaran la información solicitada en su calidad de entidades vinculadas. Solo después de ver el resultado de los cálculos sobre el dumping y, presumiblemente, el impacto de las relaciones entre las empresas en dichos cálculos, Nippon Steel decidió presentar una reclamación en relación con dichas relaciones.
- (99) En vista de lo anterior, la Comisión concluyó que existía una relación entre Nippon Steel, por una parte, y MISI y SCGM, por otra, basada en la propiedad conjunta de una tercera entidad que las empresas controlaban conjuntamente y que establecía su asociación comercial legalmente reconocida. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación de que estas empresas no debían considerarse entidades vinculadas.

⁽¹⁶⁾ Véase el Reglamento de Ejecución (UE) 2024/2754 de la Comisión, de 29 de octubre de 2024, por el que se impone un derecho compensatorio definitivo a las importaciones de vehículos eléctricos de batería nuevos diseñados para el transporte de personas originarios de la República Popular China (DO L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj).

⁽¹⁷⁾ Véanse, por ejemplo, los considerandos 152 y 518 del Reglamento de Ejecución (UE) 2024/2754.

⁽¹⁸⁾ Y tal y como también se ha informado, por ejemplo, en la base de datos Orbis de Moody's (<https://orbis.bvdinfo.com>).

3.3.2. Condiciones de plena competencia

- (100) Nippon Steel alegó que sus ventas de exportación a sus empresas vinculadas se realizaron en condiciones de plena competencia. Para respaldar esta afirmación, Nippon Steel alegó que las ventas de Nippon Steel a NST, MISI y SCGM tenían acuerdos marco similares, que las entidades vinculadas eran libres de comprar a otros proveedores y que las ventas a estas entidades se realizaban a precios similares. Además, las ventas de MISI a su empresa vinculada en la Unión, Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH («MISEA»), se realizaron en condiciones de plena competencia, ya que las ventas de MISI a MISEA se ajustaban supuestamente a las realizadas a clientes no vinculados en la UE, mientras que MISEA también compraba el producto afectado a entidades no vinculadas. Además, las ventas de MISEA a su entidad vinculada de la Unión, empresa A ⁽¹⁹⁾, deben considerarse realizadas en condiciones de plena competencia, ya que la empresa A también compró el producto afectado a entidades no vinculadas. En apoyo de estas alegaciones, Nippon Steel aportó pruebas de que las empresas eran libres de comprar a otras entidades, así como comparaciones de precios de venta franco fábrica sobre la base de los NCP.
- (101) En primer lugar, la Comisión tomó nota de que esta alegación relativa a la independencia de las transacciones en cuestión fue formulada por Nippon Steel tras la imposición de las medidas provisionales. Algunas entidades se declararon como empresas vinculadas y, en consecuencia, la Comisión consideró las transacciones con dichas empresas como transacciones vinculadas en la fase provisional.
- (102) En segundo lugar, la Comisión no discutió que las diferentes entidades vinculadas eran efectivamente libres de vender y comprar a otras empresas no vinculadas. También era cierto que los acuerdos marco con entidades vinculadas que se facilitaron a la Comisión eran similares en términos de contenido y condiciones. Sin embargo, los acuerdos marco proporcionados no especificaban cómo se fijaban los precios finales, cómo se pagaban las comisiones (en su caso) ni otros detalles pertinentes para determinar la existencia de condiciones de plena competencia.
- (103) Además, según las propias afirmaciones de la empresa en sus comunicaciones tras las medidas provisionales, las negociaciones de precios en las que participaron los operadores vinculados se llevaron a cabo en la práctica a través del operador o directamente con el cliente, lo que significa que la influencia del operador en estas negociaciones se limitó a actuar como intermediario o «conseguidor». Por lo tanto, el precio final venía determinado principalmente por la interacción entre Nippon Steel y el cliente final. Teniendo en cuenta la influencia limitada (en su caso) del operador vinculado en la fijación de precios, se consideró que el precio entre entidades vinculadas no era fiable.
- (104) En tercer lugar, Nippon Steel alegó que los precios pagados por Nippon Steel a sus entidades vinculadas o a través de ellas se ajustaban a los precios pagados a clientes no vinculados. Para respaldar esta afirmación, Nippon Steel proporcionó tablas en las que se indicaban los precios «franco fábrica» aplicados a entidades vinculadas y no vinculadas por las ventas realizadas por la propia Nippon Steel y por sus entidades vinculadas MISI y MISEA. Sin embargo, no está claro qué precios utilizó Nippon Steel como precios «franco fábrica». Al comparar los precios de venta, debe hacerse una comparación entre los precios facturados, menos los costes de transporte pertinentes (para tener en cuenta las diferencias en las condiciones de entrega) y menos los derechos de importación, cuando proceda. Esta comparación mostró diferencias de precios notables entre transacciones de venta vinculadas y no vinculadas, en las que, en la mayoría de los casos ⁽²⁰⁾, el precio de venta a operadores comerciales vinculados era inferior al de los operadores comerciales no vinculados (hasta más de un 50 % de precios más bajos en función del tipo de producto). Por lo tanto, no puede concluirse que los precios de transferencia a entidades vinculadas estuvieran en consonancia con los precios aplicados a entidades no vinculadas. En cualquier caso, Nippon Steel no había aportado ningún argumento o elemento de prueba que demostrara que los precios entre las entidades vinculadas reflejaran los precios de mercado.
- (105) Según el Gobierno de Japón en sus observaciones tras la divulgación final, la aplicación del artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping de la OMC no estaba justificada por los precios de venta más bajos de las transacciones pertinentes, ya que dicho artículo aborda la dificultad de calcular los márgenes de dumping debido a los precios de exportación «poco fiables» (injustificadamente elevados).
- (106) Sin embargo, el artículo 2.3 no especifica si los precios entre entidades vinculadas deben ser superiores o inferiores para activar su aplicación, sino que se limita a exigir la existencia de una asociación que haga que el precio de exportación no sea fiable. En cualquier caso, en este caso concreto, existían diferencias de precio significativas entre Nippon Steel y sus entidades vinculadas y entre Nippon Steel y sus entidades no vinculadas, por lo que la alegación del Gobierno de Japón también es objetivamente incorrecta.

⁽¹⁹⁾ Esta entidad solicitó y obtuvo el anonimato durante toda la investigación.

⁽²⁰⁾ Sobre la base del tipo de producto, los precios fueron inferiores en el caso de los tipos de producto vendidos tanto a entidades vinculadas como no vinculadas para el 99 % de todas las cantidades vendidas a la UE por Nippon Steel, el 98 % de las cantidades vendidas en el mercado interior por Nippon Steel y el 88 % de todas las cantidades vendidas a la UE por MISI. Fueron inferiores en el 51 % de todas las cantidades vendidas a la UE por MISEA para tipos de producto vendidos tanto a entidades vinculadas como no vinculadas. Sin embargo, esto incluía un tipo de producto específico que representaba el 50 % de las cantidades vendidas cuando el precio era superior a entidades vinculadas que a entidades no vinculadas, lo que se consideró un valor atípico.

(107) En vista de lo anterior, la Comisión rechazó la alegación de Nippon Steel y concluyó que no había pruebas de que los precios entre entidades vinculadas se ajustaran a las condiciones de plena competencia o reflejaran los precios de mercado.

3.3.3. Valor normal

(108) La información detallada sobre la metodología empleada para calcular el valor normal se expuso en los considerandos 104 a 116 del Reglamento provisional. A falta de alegaciones específicas relacionadas con el cálculo del valor normal, se confirman dichos considerandos.

3.3.4. Precio de exportación

(109) La información detallada sobre el cálculo del precio de exportación se expuso en los considerandos 117 a 119 del Reglamento provisional.

(110) Tras la comunicación provisional, Nippon Steel formuló dos alegaciones relacionadas con el cálculo del precio de exportación. Se trataba de la deducción de los beneficios por ventas a través de entidades vinculadas y la exclusión de dividendos y otros ingresos en los gastos de venta, generales y administrativos.

(111) En primer lugar, la empresa alegó que el importe de los beneficios obtenidos por las ventas a través de entidades vinculadas (ya fueran importadores de la Unión u operadores comerciales de fuera de la Unión) debía deducirse una sola vez, en consonancia con investigaciones anteriores, como las relativas a las fotocopiadoras de papel normal ⁽²¹⁾ y las fibras sintéticas discontinuas de poliéster ⁽²²⁾. En el caso de las fotocopiadoras de papel normal, por ejemplo, el Reglamento definitivo mencionaba en el considerando 70 que se aplicaba un margen de beneficio único del 5 %, independientemente del número de filiales que participaran en la cadena de ventas.

(112) La Comisión señala que la alegación de Nippon Steel confunde el ajuste realizado al precio de exportación en virtud del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base cuando las ventas se realizaron a través de importadores vinculados, con los ajustes realizados para garantizar una comparación ecuánime en virtud del artículo 2, apartado 10, para las ventas realizadas a través de operadores vinculados que actuaban como agentes en Japón. Sin embargo, esos ajustes tienen fundamentos fácticos y jurídicos diferentes y, por lo tanto, no pueden tratarse conjuntamente.

(113) La Comisión observa que el enfoque adoptado (que se refiere únicamente al artículo 2, apartado 9) reflejaba las circunstancias específicas de esos casos en aquel momento, en particular el tipo de producto y los flujos de ventas. Nippon Steel no ha explicado por qué el enfoque en los asuntos de referencia sería pertinente para el caso en cuestión, en particular cuando su alegación abarca también un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i). Por lo tanto, las conclusiones de estos asuntos no pueden aplicarse como tales en la presente investigación.

(114) En el caso que nos ocupa, la Comisión realizó un ajuste del 2 % por los beneficios obtenidos por cada entidad vinculada a la Unión implicada hasta su reventa al primer cliente independiente de la Unión de conformidad con el artículo 2, apartado 9. Nippon Steel no ha cuestionado que el ajuste previsto en el artículo 2, apartado 9, fuera injustificado, sino simplemente que, combinado con el ajuste previsto en el artículo 2, apartado 10, letra i), era excesivo.

(115) En vista de lo anterior, la Comisión rechazó la primera alegación de Nippon Steel.

(116) Tras la divulgación final, Nippon Steel aclaró que cuestionaba el hecho de que la Comisión realizara un doble ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 9, para las ventas realizadas a través de MISEA y la empresa A. Según la empresa, esta sería exactamente la misma situación que se menciona en los dos casos mencionados en el considerando 111.

(117) La Comisión manifestó su desacuerdo. En estos dos casos de referencia, la Comisión decidió utilizar un único margen de beneficio independientemente del número de entidades implicadas. En esos casos, se utilizó un margen de beneficio del 5 % para reflejar el beneficio obtenido por los importadores vinculados en caso de un flujo complejo en el que participaban múltiples entidades.

⁽²¹⁾ Reglamento (CE) n.º 2380/95 del Consejo, de 2 de octubre de 1995, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fotocopiadoras de papel normal originarias de Japón (DO L 244 de 12.10.1995, p. 1, ELI: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/1995/2380/oj>).

⁽²²⁾ Reglamento (CE) n.º 428/2005 del Consejo, de 10 de marzo de 2005, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fibras sintéticas discontinuas de poliéster originarias de la República Popular China y de Arabia Saudí, por el que se modifica el Reglamento (CE) n.º 2852/2000 por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de fibras sintéticas discontinuas de poliéster originarias de la República de Corea y por el que se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a tales importaciones originarias de Taiwán (DO L 71 de 17.3.2005, p. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2005/428/oj>).

- (118) La situación en el caso que nos ocupa implicaba un flujo relativamente sencillo de dos importadores vinculados, para cada uno de los cuales la Comisión decidió ajustar el precio de exportación en vista del papel desempeñado y las funciones asumidas por las dos partes vinculadas. A este respecto, dependiendo de la transacción, participaron tanto en el proceso de importación como en la reventa ulterior en el mercado de la Unión. Cabe señalar que, de hecho, este enfoque redundaba en beneficio de la empresa. Si la Comisión hubiera optado por seguir el ejemplo de los casos anteriores mencionados por Nippon Steel y hubiera aplicado un beneficio del 5 % independientemente del número de filiales, esto habría reducido el precio de exportación y, por tanto, habría aumentado el margen de dumping. El hecho de que el producto se vendiera al cliente final no vinculado solo una vez, tal y como argumenta Nippon Steel, no resta importancia al hecho de que, en algunos casos, las mercancías se vendieron dos veces: una vez por MISEA a la empresa A y otra por la empresa A al cliente independiente. Tanto MISEA como la empresa A esperarían obtener un beneficio de estas ventas, por lo que dicho beneficio tendría que deducirse dos veces. Esto está en consonancia con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, que permite ajustes para tener en cuenta, entre otros elementos, los «beneficios acumulados».
- (119) En segundo lugar, Nippon Steel alegó que determinados dividendos relacionados con el producto afectado debían incluirse en los gastos de venta, generales y administrativos. En apoyo de esta alegación, Nippon Steel explicó que los importes pertinentes para MISEA, MISI, NST y NSC se referían a dividendos de empresas vinculadas dedicadas al comercio de acero. Sin embargo, la Comisión consideró que estos importes constituían una redistribución de beneficios entre entidades vinculadas y, por tanto, no formaban parte de los gastos de venta, generales y administrativos. Tras la divulgación final, Nippon Steel alegó que, dado que esos dividendos eran un rendimiento de las inversiones vinculadas a las reventas del producto afectado por partes vinculadas, deberían haberse tenido en cuenta como parte de los costes de venta, generales y administrativos. Sin embargo, independientemente de si estos importes se referían o no al producto afectado, se pagaron entre entidades vinculadas debido a inversiones en dichas entidades vinculadas. Por lo tanto, estos importes no podían considerarse parte de los gastos de venta, generales y administrativos, sino únicamente una redistribución de los beneficios entre esas entidades vinculadas. Además, y en cualquier caso, Nippon Steel no demostró que los dividendos estuvieran directamente vinculados a la producción y venta del producto afectado. Por lo tanto, la Comisión rechazó la alegación de Nippon Steel.

3.3.5. Comparación

- (120) Tras la imposición de medidas provisionales, Nippon Steel presentó tres alegaciones en relación con la comparación entre el precio de exportación y el valor normal.
- (121) En primer lugar, tal y como se indica en el considerando 111, Nippon Steel alegó que el importe correspondiente a los beneficios obtenidos por las ventas a través de entidades vinculadas (ya fueran importadores de la Unión u operadores comerciales de fuera de la Unión) solo debía deducirse una vez. Sin embargo, tal y como se señala en el considerando 112, la empresa mezcló ajustes realizados sobre bases fácticas y jurídicas diferentes, por lo que se rechazó la alegación, tal y como se explica en los considerandos 113 a 115.
- (122) Nippon Steel alegó que, en lo que respecta a las ventas a la Unión a través de operadores no vinculados, la Comisión debería añadir un importe correspondiente a los gastos de venta, generales y administrativos y a los beneficios de dichos operadores no vinculados a los precios CIF que ellos mismos habían facilitado a la Comisión durante la investigación. Según Nippon Steel, la sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto *Hansol* ⁽²³⁾ daba a entender que la competencia en la frontera de la UE tiene lugar en el momento de la reventa al primer cliente independiente de la Unión, y no en Japón ni en ningún otro lugar.
- (123) La Comisión señaló que esta alegación se formuló por primera vez tras la comunicación provisional, mientras que, en la fase provisional, la propia empresa había facilitado respuestas al cuestionario que incluían un precio CIF estimado para las ventas de la Unión realizadas a través de operadores no vinculados. La empresa no propuso ni solicitó en ningún momento que se incluyeran en dicho precio CIF los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de los operadores comerciales no vinculados, mientras que la empresa disponía de tiempo suficiente para hacerlo. Solo después de la imposición de medidas provisionales se realizaron ajustes en la solicitud de Nippon Steel.
- (124) No obstante, habida cuenta de las circunstancias específicas del presente caso y, en particular, del hecho de que Nippon Steel también exportó a la Unión a través de operadores comerciales vinculados cuyos precios CIF pertinentes se verificaron y se comprobó que incluían los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios, la Comisión acordó, con carácter excepcional, que sería razonable reflejar un importe correspondiente a los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de los operadores no vinculados en los precios CIF relativos a las transacciones de exportación realizadas a través de los operadores comerciales no vinculados en cuestión. Con sus observaciones, Nippon Steel había facilitado los estados financieros no consolidados de cuatro de los cinco operadores comerciales no vinculados implicados en las ventas de la Unión durante el período de investigación. Sin embargo, estos costes y beneficios no cubrían a todos los operadores comerciales, aunque sí incluían las operaciones de aquellos relacionados con otras actividades y otros productos distintos del producto afectado. Además, el tipo de costes incluidos en los gastos de venta, generales y administrativos de esos operadores comerciales no vinculados no era lo suficientemente específico como para evitar la doble contabilización de, por ejemplo, los costes de transporte u otros costes. Por lo tanto, la Comisión no consideró razonables estos costes y beneficios.

⁽²³⁾ Asunto C-260/20 P, Comisión/Hansol Paper, ECLI:EU:C:2022:370.

- (125) Como alternativa, Nippon Steel había sugerido utilizar como referencia los gastos generales y administrativos y los beneficios verificados declarados por los operadores comerciales vinculados MISI o NST. La Comisión consideró que la media ponderada de los gastos generales, administrativos y de venta pertinentes y verificados de los operadores comerciales vinculados MISI y NST constituiría efectivamente un indicador aproximado razonable de los gastos generales, administrativos y de venta de los operadores no vinculados. Sin embargo, en lo que respecta a los beneficios, se consideró que los beneficios de los operadores comerciales vinculados no eran fiables, ya que se veían afectados por la relación con Nippon Steel.
- (126) En su lugar, la Comisión consideró la posibilidad de utilizar un margen de beneficio teórico del 2 %, que sería coherente con el margen de beneficio utilizado en virtud del artículo 2, apartado 9, para las ventas de la Unión a través de empresas vinculadas, tal como se explica en el considerando 119 del Reglamento provisional y en la información específica facilitada por Nippon Steel en el momento de las medidas provisionales. La Comisión consideró que se trataba de un indicador sustitutivo razonable. Sobre esta base, la Comisión volvió a calcular los márgenes de dumping y de perjuicio.
- (127) Tras la divulgación final, Nippon Steel alegó que no debían deducirse los impuestos sobre el IVA sobre las facturas de las ventas de exportación a través de operadores japoneses no vinculados. Según Nippon Steel, el IVA pagado por los operadores no vinculados a Nippon Steel tras una venta nacional a estos operadores no vinculados puede incluirse en el valor deducido en la declaración fiscal de los operadores. Sin embargo, los hechos de este asunto mostraron que, para estas ventas, Nippon Steel no exportaba directamente al cliente de la Unión no vinculado, sino a través de un operador nacional no vinculado. En estas circunstancias, se confirmó el enfoque adoptado por la Comisión, ya que cualquier descuento de este tipo se concedería al operador no vinculado y no a Nippon Steel. Nippon Steel no aportó pruebas que demostraran que este elemento del IVA afectara al precio con el operador independiente, ni tampoco aportó pruebas que demostraran que los pagos del IVA pertinentes se hubieran efectivamente reembolsado, deducido o compensado de otro modo por las transacciones de exportación realizadas por los operadores independientes. Por tanto, la Comisión no aceptó esta alegación.
- (128) En tercer lugar, Nippon Steel alegó que la Comisión no debía deducir los costes de crédito del precio de exportación para las entidades de venta vinculadas en la Unión. La Comisión aceptó esta alegación.

3.3.6. Margen de dumping

- (129) Como se describe en los considerandos 120 a 128, a raíz de las alegaciones de las partes interesadas, la Comisión revisó los márgenes de dumping.
- (130) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF (coste, seguro y flete) en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo
Nippon Steel Corporation	42,1 %
Tokyo Steel Co. Ltd	6,9 %
Otras empresas cooperantes:	32,6 %
— Daido Steel Co., Ltd	
— JFE Steel Corporation	
Todas las demás importaciones originarias de Japón	42,1 %

3.4. Vietnam

3.4.1. Valor normal

- (131) Tras la comunicación provisional y la divulgación final, la Comisión recibió observaciones por escrito de Eurofer y Hoa Phat Group.
- (132) Eurofer volvió a presentar observaciones sobre la existencia de una «situación especial del mercado» en Vietnam, a tenor del artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base. Alegó que el Gobierno de Vietnam proporcionaba a los productores nacionales de acero insumos a precios distorsionados y artificialmente bajos y que, por lo tanto, junto con las restricciones a la exportación de materias primas, estas distorsiones justificaban un ajuste de los costes de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base. Para apoyar estos argumentos, Eurofer se remitió en primer lugar a declaraciones recogidas en documentos de trabajo o en la legislación vietnamita en las que se mencionaba la necesidad de desarrollar la industria siderúrgica y apoyar a los productores nacionales de acero. En segundo lugar, se refirió a la existencia de impuestos a la exportación o restricciones sobre el carbón, la chatarra y el mineral de hierro.

- (133) Hoa Phat Group refutó los argumentos de Eurofer alegando que no existía ninguna situación particular del mercado ni distorsiones de las materias primas en Vietnam y que Eurofer no había aportado elementos de prueba adicionales en comparación con la información presentada en la fase de denuncia y antes del Reglamento provisional.
- (134) Como se concluye en los considerandos 286 y 287 del Reglamento provisional, la Comisión recordó que no podía determinarse la existencia de distorsiones en el precio de la materia prima. Dado que en Vietnam la materia prima de la calidad necesaria para la fabricación del producto afectado era inexistente o solo existía en cantidades insignificantes, los productores exportadores importaban la materia prima de varios proveedores y países diferentes. Por lo tanto, no se pudo determinar que los precios de las materias primas fueran artificialmente bajos, ya que los precios de estas materias primas no se veían afectados por los precios internos y no podían ser objeto de distorsiones. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.
- (135) Tras la divulgación final, Eurofer reiteró que, a pesar de que los insumos de producción se importaron parcialmente en Vietnam, sus precios podrían seguir estando indirectamente distorsionados debido a la estructura más amplia del mercado y a la interferencia del Estado, las restricciones a la exportación y los derechos. Los precios también podrían haberse visto distorsionados por las importaciones de productos planos laminados en caliente de acero a bajo precio procedentes de China y por las estrategias explícitas del Gobierno destinadas a promover y apoyar la industria siderúrgica nacional. Sostuvo que todos estos elementos indicaban que existía una situación de mercado particular en Vietnam. Eurofer también consideró que, aunque no se confirmara la existencia de una «situación de mercado particular», sobre la base de la información disponible y facilitada a la Comisión por Eurofer, no se podía confiar en los precios de venta internos vietnamitas a efectos del cálculo del valor normal. Por consiguiente, solicitó a la Comisión que revisara la evaluación.
- (136) Tras la divulgación final, Hoa Phat Group alegó que la Comisión había concluido acertadamente que las alegaciones del denunciante sobre la existencia de una situación de mercado particular en Vietnam, en el sentido del artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, carecían de fundamento, y que las pruebas contenidas en la denuncia con respecto a la supuesta situación de mercado particular en Vietnam no eran adecuadas ni precisas. Consideró que las materias primas de Vietnam no podían estar sujetas a distorsiones, dado que dichas materias primas no se vieron afectadas en absoluto por los precios internos.
- (137) La Comisión consideró que la alegación de Eurofer no se basaba en ninguna prueba nueva sobre la existencia de la situación particular en Vietnam, ni podía establecerse que los precios de los insumos estuvieran distorsionados; por el contrario, los precios se consideraron acordes con los precios internacionales. Por lo tanto, no era adecuado sustituir estos costes. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

3.4.2. Precio de exportación

- (138) En ausencia de otras observaciones en relación con el precio de exportación, se confirmó lo expuesto en los considerandos 150 a 151 del Reglamento provisional.

3.4.3. Comparación

- (139) En ausencia de observaciones en relación con la comparación, se confirmó lo expuesto en los considerandos 152 a 156 del Reglamento provisional.

3.4.4. Margen de dumping

- (140) En ausencia de alegaciones aceptadas sobre el cálculo del margen de dumping, se confirma lo expuesto en el considerando 161 del Reglamento provisional.
- (141) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF (coste, seguro y flete) en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo
Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %
Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Stock Company	0 %
Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	12,1 %

4. PERJUICIO

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

(142) A falta de observaciones sobre la definición de la industria de la Unión, se confirmó lo expuesto en los considerandos 162 a 167 del Reglamento provisional.

4.2. Consumo de la Unión

4.2.1. Consumo cautivo en el mercado de la Unión (toneladas)

(143) El término «consumo cautivo» incluía tanto «ventas cautivas» [es decir, transferencias dentro del Grupo a precios no de mercado (es decir, no en condiciones de plena competencia)] y «uso cautivo» (es decir, transferencia interna de productos planos laminados en caliente de acero para la producción de productos siderúrgicos transformados, como tubos para ejemplares). En ausencia de otras observaciones en relación con el consumo de la Unión, se confirmó lo expuesto en los considerandos 172 a 178 del Reglamento provisional.

4.2.2. Consumo del mercado libre en la Unión

(144) La inspección *in situ* realizada en los locales de Eurofer y mencionada en el considerando 19 reveló que determinadas ventas entre partes vinculadas, que se realizaron en condiciones de plena competencia y, por tanto, no podían considerarse cautivas, durante el período de investigación para uno de los veintidós productores de la Unión, no se habían tenido en cuenta erróneamente como ventas en el mercado libre. Por lo tanto, los cuadros 4, 5, 6 y 10 del Reglamento provisional se revisaron y comunicaron a las partes en el documento de divulgación general para incluir esos volúmenes de ventas no cautivos.

(145) En un análisis posterior, la Comisión revisó su evaluación y concluyó que la metodología utilizada para calcular el consumo en el mercado libre de la Unión, tal y como se presentaba en el Reglamento provisional, era correcta, ya que las ventas no cautivas, en condiciones de plena competencia, a partes vinculadas, como operadores y empresas de servicios siderúrgicos, se habían incluido correctamente en la evaluación del consumo del mercado libre de la Unión en el cuadro 5 del Reglamento provisional para todos los productores de la Unión, tal y como se confirma en el cuadro 3 que figura a continuación.

(146) En cualquier caso, se analizó y confirmó que esas ventas no cautivas son realmente ventas a precios de mercado y que los compradores vinculados podían elegir libremente el proveedor, con independencia de que este fuera o no una empresa vinculada.

(147) A este respecto, la Comisión ha incluido todas las ventas no cautivas en el mercado libre de la Unión, además de las ventas de los productores de la Unión a clientes no vinculados y las importaciones procedentes de terceros países. Este cambio limitado no tuvo ninguna repercusión importante en las conclusiones expuestas en el Reglamento provisional, como se explica a continuación.

(148) Nippon Steel y JFE alegaron que los productores de la Unión han estado importando el producto investigado a la Unión en volúmenes considerables a lo largo de la investigación. Este punto se aborda detalladamente en la sección 4.3.2, considerandos 173 a 180. La Comisión señaló que, al cotejar la información sobre las importaciones de productos planos laminados en caliente de acero, constató un error material en el considerando 191 del Reglamento provisional con respecto a la evolución de la cuota de mercado total de las importaciones en la Unión procedentes de los países afectados. Si bien la cuota de mercado aumentó en casi 4,1 puntos porcentuales, el aumento de la cuota de mercado ascendió al 87 % y no al 56 % en el período considerado, como se indica erróneamente (véase el cuadro 2).

4.2.3. Consumo total

(149) A la luz de las correcciones descritas en el considerando 146, se revisó el cuadro de consumo total y el consumo total (incluidas las ventas no cautivas) evolucionó como sigue durante el período considerado:

Cuadro 1

Consumo total de la Unión [ventas libres (incluidas las ventas no cautivas entre partes vinculadas) y mercado de consumo cautivo] (toneladas)

	2021	2022	2023	Período de investigación
Consumo total de la Unión	[70 785 251 – 81 095 403]	[60 606 914 – 72 927 115]	[60 726 141 – 71 931 644]	[61 426 794 – 72 709 091]
Índice (2021 = 100)	100	87	86	87
Incluido el mercado cautivo	[35 289 645 – 43 224 546]	[29 094 190 – 36 000 359]	[29 005 256 – 36 224 147]	[29 143 141 – 36 224 968]
	100	84	84	84

Fuente: Respuesta al cuestionario de Eurofer, productores de la Unión incluidos en la muestra.

- (150) El consumo total de la Unión en 2022 disminuyó un 13 % en comparación con 2021. El consumo cautivo representó casi el 49,9 % del consumo total de la Unión en el período de investigación y cayó un 16 %.
- (151) Tras la imposición de medidas provisionales, FHS declaró que la Comisión debería utilizar los mismos códigos NC para extraer los datos de importación de Eurostat que los utilizados para establecer las cifras de producción de Eurofer. FHS alegó que, al adoptar este enfoque asimétrico, la Comisión amplió artificialmente el denominador de consumo y diluyó de manera automática las cuotas de mercado calculadas tanto de la industria de la Unión como de los países afectados.
- (152) La Comisión estableció las estadísticas de importación de productos planos laminados en caliente de acero sobre la base de los datos de Eurostat aplicando los códigos NC correspondientes al producto similar. La Comisión también se aseguró de que los productores de la Unión incluidos en la muestra y Eurofer utilizaran el mismo código NC específico para notificar microindicadores y macroindicadores y, en particular, el volumen de producción.
- (153) FHS alegó que debía tenerse en cuenta la cuota de consumo cautivo (es decir, transferencias internas para la transformación ulterior del producto investigado sin facturación y entrada en el mercado libre, y ventas cautivas en transacciones no realizadas en condiciones de plena competencia con empresas vinculadas para su transformación posterior) en la producción global de productos planos laminados en caliente de acero. En opinión de este productor exportador, casi tres cuartas partes de la contracción global del consumo aparente tuvo su origen en grupos integrados verticalmente. Según FHS, la demanda cautiva disminuyó en más de seis millones de toneladas, mientras que la demanda en el mercado libre se redujo en menos de dos millones de toneladas.
- (154) Por lo tanto, en opinión de este productor exportador, antes de atribuir cualquier perjuicio a las importaciones procedentes de los países afectados, la Comisión debería haber demostrado en primer lugar que dichas importaciones ganaban una cuota desproporcionada en un contexto de disminución general de la demanda del mercado. En opinión de este productor exportador, esto tendría un fuerte impacto en la determinación final del perjuicio.
- (155) La Comisión ha examinado detenidamente la cuestión del «consumo cautivo» (véase el considerando 143) y las «ventas cautivas», que reviste gran importancia en la investigación que nos ocupa. En el Reglamento provisional, consideró las ventas en el mercado libre (sin incluir las ventas no cautivas, como se explica en el considerando 146) por separado del consumo cautivo en su evaluación del perjuicio, ya que no se consideró que este último estuviera sujeto a condiciones de mercado libre.
- (156) La Comisión señaló que, si bien algunos productores de la Unión tienen empresas vinculadas que comercian o transforman el producto similar, sus ventas a estas entidades vinculadas se realizan en condiciones de plena competencia, que estas entidades vinculadas están autorizadas a comprar a todos los proveedores, incluidos los de los países afectados, y no solo a un fabricante primario acero vinculado, y que todas estas compras se realizan a precio de mercado. Así pues, todas las ventas no cautivas a partes vinculadas se incluyeron en su volumen o valor.
- (157) Se comprobó que las alegaciones de que casi tres cuartas partes de la contracción global del consumo de la Unión se originó en grupos integrados verticalmente eran correctas, sin embargo, no afectaron a las conclusiones de que los volúmenes de ventas de la Unión, incluidas las ventas no cautivas a partes vinculadas, disminuyeron un 15 %, como se muestra en el cuadro 2 revisado (cuadro 4 del presente Reglamento).

- (158) FHS alegó que la caída del 13 % en el consumo global de la Unión entre 2021 y el período de investigación, tal como se indica en el cuadro 5 del Reglamento provisional, coincidió con una desaceleración «bien documentada» en los sectores de la construcción, la automoción y los gasoductos de la Unión tras la perturbación de los precios de la energía de 2022-2023.
- (159) Sin embargo, no se aportaron elementos de prueba subyacentes sobre el hecho de que los productos planos laminados en caliente de acero se utilizan exclusivamente en esos sectores y en qué cantidades. Según FHS, este choque macroeconómico afectó a todos los proveedores por igual. Antes de atribuir cualquier perjuicio a las importaciones procedentes de los países afectados, la Comisión debería haber demostrado primero que dichas importaciones habían obtenido una cuota desproporcionada dentro de un mercado en contracción, algo que, en opinión de FHS, no se había demostrado sobre la base de los datos del cuadro 6 del Reglamento provisional.
- (160) La Comisión se mostró en desacuerdo con esta afirmación. En primer lugar, las estadísticas recogidas en el cuadro 6 del Reglamento provisional mostraban que la tendencia de las importaciones procedentes de los países afectados no seguía la misma tendencia que el volumen de producción global de la industria de la Unión, que, como se muestra en el cuadro 9 del Reglamento provisional, disminuyó un 16 % como consecuencia de la disminución combinada de las ventas en los mercados libres. En segundo lugar, FHS no aportó ningún elemento de prueba de esta supuesta desaceleración «bien documentada» en los sectores de la construcción, la automoción y los gasoductos de la Unión tras la perturbación de los precios de la energía de 2022-23 o de que los productos planos laminados en caliente de acero solo se utilizaban en estos sectores. Por consiguiente, se rechazaron estas alegaciones.
- (161) Tras la divulgación final, FHS señaló que la Comisión había ofrecido al menos tres estimaciones diferentes de la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión y alegó que la Comisión debía divulgar la hoja de cálculo revisada que subyace a los cuadros 2 a 4 del documento de divulgación general e identificar claramente qué cifra de cuota de mercado considera autorizada.
- (162) En primer lugar, la supuesta falta de claridad en relación con la metodología utilizada para calcular las cuotas de mercado respectivas de la industria de la Unión y de terceros países se explicó detalladamente en el considerando 189 del Reglamento provisional y en la sección 4.2 del documento final de divulgación general. En segundo lugar, parte de la información no pudo divulgarse y tuvo que presentarse utilizando rangos para garantizar la confidencialidad de los datos relativos a otras partes, incluidos otros productores exportadores originarios de Vietnam. En cualquier caso, todas las cifras comunicadas muestran una tendencia a la baja similar en lo que respecta a la cuota de mercado de la industria de la Unión. Por tanto, se rechazaron los argumentos del FHS.
- (163) Los cambios mencionados en el considerando 144 con respecto al consumo de la Unión no afectaron a las conclusiones expuestas en los 168 a 182 del Reglamento provisional.

4.3. Importaciones procedentes de los países afectados

4.3.1. *Evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados y volúmenes y precios de las importaciones procedentes de los países afectados*

- (164) Tras la imposición de medidas provisionales y tras la divulgación final, Ezz Steel alegó que las importaciones procedentes de Egipto en la Unión Europea debían considerarse insignificantes tanto en términos de volumen como de cuota de mercado, con un bajo aumento en porcentaje del 4 % entre 2021 y el período de investigación. Además, existían diferentes condiciones de competencia entre las importaciones procedentes de Egipto y los productos planos laminados en caliente fabricados por la industria de la Unión, ya que, según este productor exportador, Egipto debía considerarse un «seguidor de precios», ya que tenía los precios medios de importación más altos en comparación con Japón y Vietnam entre 2022 y el período de investigación, y las importaciones egipcias no subcotizaron los precios de venta de la Unión durante el período de investigación. Ezz Steel también alegó que las cuotas de mercado debían calcularse sobre la base del consumo global de la Unión establecido en el cuadro 5 del Reglamento provisional, que incluye las ventas en los mercados de consumo libre y cautivo.
- (165) La Comisión señaló que algunas de estas alegaciones relativas a las condiciones establecidas en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base y a la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados ya habían sido presentadas por Ezz Steel y abordadas por la Comisión en la fase provisional, en particular en los considerandos 183 a 188.
- (166) En primer lugar, la Comisión señaló que, en este caso concreto, las importaciones del producto investigado originarias de los países afectados representaban, individualmente, al menos el [2,2-2,9] % de la cuota de mercado durante el período de investigación y, consideradas en su conjunto, el [7,6-10,1] % durante dicho período, tal como se indica en el cuadro 2. Además, la Comisión no estuvo de acuerdo con la alegación de Ezz Steel de que sus cuotas de mercado debían calcularse sobre la base del consumo global de la Unión y no sobre el consumo total del mercado libre de la Unión. La Comisión consideró que las importaciones procedentes de Egipto debían compararse con el mercado libre total, excluido el consumo cautivo, que no está sujeto a las mismas condiciones de competencia que en el mercado libre.

- (167) De conformidad con su práctica habitual en las investigaciones antidumping, la Comisión estableció el consumo en el mercado libre de la Unión con arreglo a: a) las ventas en el mercado de la Unión de todos los productores conocidos de la Unión, y b) las importaciones en la Unión procedentes de todos los terceros países, según datos de Eurostat, teniendo, por tanto, también en cuenta los datos presentados por los productores exportadores que cooperaron en los países afectados. A falta de nuevas alegaciones en las observaciones presentadas sobre el documento de divulgación general, se mantuvieron las conclusiones.
- (168) Tras la divulgación final, Ezz Steel puso de relieve una discrepancia en el enfoque de la Comisión en relación con el cálculo de la cuota de mercado del volumen de las importaciones del producto afectado procedentes de Egipto durante el período de investigación. Según este productor exportador, el enfoque de la Comisión de considerar el consumo total en el mercado libre de la Unión en lugar del consumo global como base para calcular la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Egipto contradecía la metodología adoptada en el Reglamento relativo a las medidas de salvaguardia ⁽²⁴⁾, en el que se incluían las ventas cautivas en la determinación del consumo para todas las categorías de productos, incluidos los productos planos laminados en caliente de acero.
- (169) En la presente investigación, la Comisión llevó a cabo un análisis detallado del mercado de la Unión, evaluando tanto el mercado libre como el mercado cautivo de productos planos laminados en caliente de acero. Por lo tanto, es erróneo dar a entender que la Comisión no tuvo en cuenta la situación del mercado combinado en el presente asunto. El mismo enfoque se siguió en anteriores investigaciones antisubvenciones y antidumping relativas a Brasil, China, Rusia, Irán, Turquía o Ucrania. Por lo tanto, se rechazó esta alegación.
- (170) Ezz Steel se remitió a su anterior alegación presentada en la fase de inicio, que incluía las cifras recogidas en un «informe CRU» ⁽²⁵⁾ sobre el consumo del mercado de bobinas laminadas en caliente de la UE, y alegó que, al no abordar esta cuestión planteada por Ezz Steel, la Comisión había incumplido su obligación de motivación. Sin embargo, tal y como se explica en los considerandos 162 a 164 y 171 del Reglamento provisional, así como en el considerando 152 anterior, la Comisión utilizó los datos de ventas verificados de al menos veintidós empresas que fabrican el producto similar, junto con los datos de Eurostat relativos a las importaciones procedentes de terceros países, para obtener datos sobre el consumo total del producto similar en la Unión. Por lo tanto, no era necesario volver a otras fuentes comerciales no verificadas como tales.
- (171) Ezz Steel alegó además que, utilizando el consumo global, su cuota de mercado no superaría el 1,25 %. Además, alegó que el enfoque de la Comisión daba lugar a resultados inexactos que no reflejaban las condiciones normales del mercado, en la medida en que esas cuotas dependerían en gran medida del comportamiento unilateral de los productores primarios de productos planos laminados en caliente de acero de la UE, ya fuera mediante la adquisición de empresas de transformación posteriores o mediante la decisión de desprenderse de sus empresas de transformación posteriores relacionadas. Por lo tanto, la Comisión infló artificialmente la cuota de mercado de la UE de las importaciones egipcias de productos planos laminados en caliente de acero, cuando en realidad podría considerarse que ello justificaba la terminación de la investigación, como ocurrió con Serbia en una investigación antidumping anterior ⁽²⁶⁾.
- (172) En primer lugar, de conformidad con su práctica habitual, la Comisión evaluó las importaciones procedentes de los países afectados en el mercado libre, en el que compiten con la industria de la Unión. En el contexto del artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base, que hace referencia a los *efectos* de las importaciones procedentes de los países afectados, la Comisión no entendió por qué la cuota de las importaciones procedentes de los países afectados no debía compararse con las ventas en el mercado libre de la industria de la Unión, con las que compiten, para evaluar la acumulación de las importaciones procedentes de los países afectados y sus efectos en los resultados de la industria de la Unión. La Comisión constató que Egipto no se encontraba en la situación de Serbia en ese asunto. La Comisión consideró, en el asunto relativo a Serbia ⁽²⁷⁾, que el 1,04 % seguía siendo insignificante con arreglo al artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base, ya que 0,04 puntos porcentuales (pp) debían considerarse irrelevantes, en particular cuando, en términos relativos, los volúmenes de importación serbios eran considerablemente inferiores a los volúmenes procedentes de cada uno de los otros cuatro países investigados. Por el contrario, en el presente caso, utilizando la misma metodología para calcular el consumo que la seguida en el caso de Serbia, la Comisión estableció que Egipto tenía una cuota de mercado del [2,2-2,9] % durante el período de investigación, lo que supone más del doble del umbral establecido en el artículo 5, apartado 7; por lo tanto, no puede considerarse «insignificante». Además, las importaciones objeto de dumping procedentes de los otros dos países afectados en este caso tenían una cuota de mercado similar, en particular Vietnam [2,3-3,3] %. Así pues, a diferencia de lo que alega Ezz Steel, la situación en ambos asuntos es claramente diferente y no justifica que Egipto se trate del mismo modo que Serbia. Por tanto, se rechazó la alegación.

⁽²⁴⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2019/159 de la Comisión, de 31 de enero de 2019, que impone medidas de salvaguardia definitivas contra las importaciones de determinados productos siderúrgicos (DO L 31 de 1.2.2019, p. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

⁽²⁵⁾ Steel Sheet Market Outlook, Juillet 2024, © CRU International Limited, confidencial.

⁽²⁶⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1795 de la Comisión, de 5 de octubre de 2017, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania y se da por concluida la investigación en relación con las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados originarios de Serbia (DO L 258 de 6.10.2017, p. 24, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/1795/oj).

⁽²⁷⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1795, considerando 232.

4.3.2. *Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados*

- (173) Como se menciona en el considerando 19, el cuadro 6 del Reglamento provisional tuvo que actualizarse para tener en cuenta los volúmenes de ventas no cautivas a partes vinculadas durante el período de investigación de uno de los productores de la Unión.
- (174) Además, como se menciona en el considerando 19, en el considerando 191 del Reglamento provisional se detectó un error material con respecto a la evolución de la cuota de mercado total de las importaciones en la Unión de los países afectados, que aumentó en 3,5 puntos porcentuales, lo que supone un aumento del 74 % en el período considerado.

Cuadro 2

Volumen de las importaciones (toneladas) y cuota de mercado

	2021	2022	2023	Período de investigación
Egipto				
Volumen de las importaciones procedentes de Egipto	[757 029 – 914 743]	[508 554 – 614 503]	[738 891 – 888 162]	[741 336 – 906 077]
Cuota de mercado de Egipto	[2,0 – 2,7] %	[1,3 – 1,8] %	[2,0 – 2,5] %	[2,2 – 2,9] %
Japón				
Volumen de las importaciones procedentes de Japón	592 624	1 049 208	1 072 332	1 080 049
Cuota de mercado de Japón	[1,4 – 2,0] %	[3,0 – 3,6] %	[3,1 – 3,7] %	[3,1 – 3,9] %
Vietnam				
Volumen de las importaciones procedentes de Vietnam (excluido Hoa Phat Group)	[376 064 – 452 812]	[391 091 – 475 197]	[791 275 – 956 124]	[791 008 – 957 536]
Cuota de mercado de Vietnam (excluido Hoa Phat Group)	[0,8 – 1,4] %	[1,0 – 1,6] %	[2,1 – 3,0] %	[2,3 – 3,3] %
Países afectados				
Volumen de las importaciones procedentes de los países afectados	[1 676 689 – 2 029 676]	[1 801 528 – 2 219 425]	[2 457 927 – 2 988 514]	[2 654 306 – 3 201 585]
Cuota de mercado de los países afectados	[4,2 – 6,1] %	[5,3 – 7,0] %	[7,2 – 9,2] %	[7,6 – 10,1] %
<i>Índice (2021 = 100)</i>	100	126	169	187

- (175) Nippon Steel y JFE alegaron que la disminución de las cuotas de mercado de solo dos puntos porcentuales durante el período considerado no debía considerarse un «indicador del deterioro de la posición competitiva de los productores de acero de la Unión», como se indica en el considerando 212 del Reglamento provisional. Ambas partes plantearon, en particular, el hecho de que la industria de la Unión mantenía una posición dominante en el mercado de la Unión, con una cuota de mercado del 70,2 % al final del período de investigación, que solo había disminuido en 0,6 puntos porcentuales desde 2023.

- (176) Como se explica en el considerando 212 del Reglamento provisional, la disminución del volumen de ventas en el mercado libre de la Unión y la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión superaron con creces la reducción del consumo en el mercado libre de la Unión, que es un indicador del deterioro de la posición competitiva de los productores de acero de la Unión. Además, como se aclara en el considerando 190 del presente Reglamento, la caída de la cuota de mercado de la industria de la Unión en el mercado libre ascendió a 3,4 puntos porcentuales, tal y como se indica en el cuadro 5 revisado que figura a continuación, y no a 2 puntos porcentuales, tal y como se mencionaba en el Reglamento provisional.
- (177) Nippon Steel y JFE señalaron que, de hecho, los productores de la Unión han seguido importando bobinas laminadas en caliente y planchones a la Unión desde el inicio de la investigación, a pesar de la alegación formulada en la denuncia de que las importaciones procedentes de Japón, Egipto y Vietnam les impedían aumentar su producción. Según estas dos partes, los productores primarios y secundarios de acero de la Unión importaron más de 220 000 toneladas de bobinas laminadas en caliente y, en total, la industria de la Unión importó casi cuatro millones de toneladas en 2023 de los países afectados, de un total de ocho millones de toneladas procedentes del resto del mundo. Estas partes no aportaron elementos de prueba sobre las importaciones de planchones por parte de los productores primarios de acero de la Unión y la investigación no reveló ninguna información a este respecto.
- (178) FHS alegó que los supuestos errores metodológicos mencionados en los considerandos 20 y 151 exageraban tanto la escala como el impacto sobre la competencia de las importaciones procedentes de Vietnam. FHS reiteró que la elección de 2021 como año base del índice distorsionaba los datos, ya que los volúmenes de importación registrados ese año fueron inusualmente bajos debido a que los suministros rusos y turcos seguían fluyendo con libertad, mientras que las fábricas asiáticas se enfrentaban a cuellos de botella en el transporte relacionados con la pandemia. Por lo tanto, el aumento del 56 % de las importaciones durante el período considerado solo reflejó la sustitución de los flujos comerciales procedentes de estos dos países, que estaban sujetos a sanciones por las medidas anteriores o a medidas antidumping para estos últimos.
- (179) La Comisión alegó que la sustitución de las importaciones por los países afectados podría ser efectivamente el resultado de las medidas adoptadas contra Rusia y Turquía. Sin embargo, se constató que esas importaciones procedentes de los países afectados habían aumentado en cantidades significativas en detrimento de la industria de la Unión, eran objeto de dumping y eran perjudiciales para la industria de la Unión.
- (180) A falta de otras observaciones sobre las importaciones procedentes de los países afectados, se confirmó lo expuesto en los considerandos 189 a 191 del Reglamento provisional.

4.3.3. Precios de las importaciones procedentes del país afectado, subcotización y contención de los precios

- (181) En los considerandos 192 a 197 del Reglamento provisional, la Comisión detalló la metodología utilizada para determinar la subcotización de los precios y concluyó que las importaciones de los países afectados subcotizaron y contuvieron los precios de la industria de la Unión.
- (182) Se constató que las importaciones objeto de dumping procedentes de la mayoría de los productores exportadores afectados incluidos en la muestra se hacían a precios inferiores a los de la industria de la Unión en un intervalo comprendido entre el - 3,3 y el 10,1 %, como puede verse en el cuadro 8 del Reglamento provisional.
- (183) Tras la imposición de medidas provisionales, Ezz Steel consideró que los precios medios de las importaciones procedentes de Egipto eran relativamente elevados y no subcotizaban los precios de venta de la Unión. Por lo tanto, estas importaciones no podrían haber causado un perjuicio a los productores de la Unión. Dada la naturaleza de estas observaciones, se abordan en la sección 5.1.
- (184) FHS alegó que la subcotización del 3,3 % establecida para sus importaciones correspondía al diferencial del flete y a las fluctuaciones monetarias que separaban habitualmente las ofertas FOB en Asia de las cotizaciones de las acerías de la Unión y, por lo tanto, no podía considerarse perjudicial para la industria de la Unión. Tras la divulgación final, FHS alegó además que la Comisión no facilitó un análisis exhaustivo de por qué ese margen de subcotización del 3,3 % para FHS era económicamente significativo en el contexto del mercado de los productos planos laminados en caliente de acero de la UE.
- (185) Como se menciona en el considerando 242, la investigación también reveló que los precios de la industria de la Unión se vieron presionados por las importaciones a bajo precio originarias, entre otros países, de Egipto. En el contexto de la contención de los precios, no es sorprendente que la subcotización no sea significativa, ya que se impide a la industria de la Unión aumentar su precio debido a la presión ejercida sobre los precios.

- (186) La Comisión recordó que, como se explica en el considerando 194 del Reglamento provisional, la subcotización de precios durante el período de investigación se evaluó comparando: los precios de venta medios ponderados por tipo de producto cobrados por los tres productores de la Unión a clientes no vinculados en el mercado libre de la Unión, ajustados al precio franco fábrica; y los correspondientes precios medios ponderados a nivel CIF en la frontera de la Unión por tipo de producto de las importaciones procedentes de los productores que cooperaron de los países afectados cobrados al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, establecidos sobre una base de coste, seguro y flete (CIF), con los ajustes oportunos para tener en cuenta los costes posteriores a la importación. Aunque la subcotización de precios puede tener diversas causas, el cálculo de la subcotización se realizó sobre la base de los datos verificados facilitados por FHS.
- (187) Sobre esta base, la Comisión confirmó el margen de subcotización establecido en el considerando 196 del Reglamento provisional. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (188) A falta de otras observaciones sobre las importaciones procedentes de los países afectados, se confirmó lo expuesto en los considerandos 192 a 197 del Reglamento provisional.

4.4. Situación económica de la industria de la Unión

- (189) En el Reglamento provisional (sección 4.4), la Comisión detalló los indicadores macroeconómicos y microeconómicos de la industria de la Unión en el período considerado. Concluyó, en el considerando 238 del Reglamento provisional, que la industria de la Unión había sufrido un perjuicio importante a efectos del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.
- (190) Como se menciona en los considerandos 19 y 131 a 142, la inspección *in situ* realizada en los locales de Eurofer reveló que los datos de las ventas no cautivas a partes vinculadas por uno de los denunciantes no se habían incluido en los datos globales de ventas no cautivas correspondientes al período de investigación. La Comisión también realizó algunos ajustes en los cuadros pertinentes para incluir las ventas no cautivas en el consumo en el mercado libre. Esto tuvo consecuencias para los cuadros 5 y 6 del Reglamento provisional, como se ha mencionado anteriormente, pero también para los cuadros 4 y 10 del Reglamento provisional. El cuadro referente al consumo cautivo incluido en el Reglamento provisional se mantuvo sin cambios.
- (191) Tras la divulgación final, citando el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping de la OMC, FHS alegó que la Comisión debería haber incluido volúmenes cautivos en todos los indicadores de perjuicio o haber vuelto a calcularlos sobre una base coherente únicamente del mercado libre. Además, según FHS, la Comisión no cumplió las obligaciones de transparencia y divulgación con arreglo al artículo 6.5.1 del Acuerdo Antidumping de la OMC y al artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base al no divulgar el importe exacto y los porcentajes modificados.
- (192) En primer lugar, la Comisión señaló que siguió el mismo enfoque coherente que en la investigación anterior relativa a los productos planos laminados en caliente de acero, según el cual los volúmenes cautivos solo se tuvieron en cuenta cuando estaba justificado, es decir, cuando no podía hacerse ninguna distinción en cuanto al destino de los productos dada la naturaleza del indicador. Por lo tanto, dado que las inversiones o la producción se refieren tanto a operaciones de mercado cautivo como al mercado libre, solo pudieron evaluarse de manera conjunta con independencia del destino de los productos. Por el contrario, la rentabilidad se evaluó sobre la base de las ventas en el mercado libre para reflejar los mecanismos del mercado libre y tener en cuenta la competencia a la que se enfrentan los productores de la Unión debido a las importaciones procedentes de terceros países que entran en el mercado de la Unión. En segundo lugar, la Comisión no pudo, por razones de confidencialidad, proporcionar cifras exactas, sino rangos e índices para todos los datos necesarios. Además, en respuesta a las observaciones de NSC y JFE, la Comisión aportó aclaraciones adicionales, como se explica en el considerando 194.
- (193) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado revisados de la industria de la Unión evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 3

Consumo en el mercado libre de la Unión, incluidas las ventas no cautivas (toneladas)

	2021	2022	2023	Período de investigación
Consumo en el mercado libre	[33 097 951 – 39 993 358]	[30 245 156 – 36 452 883]	[29 127 073 – 36 275 456]	[30 192 346 – 37 690 752]
Índice (2021 = 100)	100	90	88	89

Fuente: Respuesta al cuestionario de Eurofer, productores de la Unión incluidos en la muestra, Eurostat.

Cuadro 4

Volumen de ventas y cuota de mercado de la industria de la Unión en el mercado libre de la Unión

	2021	2022	2023	Período de investigación
Volumen de ventas en el mercado libre de la Unión (toneladas)	27 729 413	25 319 395	24 045 946	23 570 313
Índice (2021 = 100)	100	91	87	85
Cuota de mercado	74,3 %	68,2 %	72,8 %	70,8 %
Índice (2021 = 100)	100	102	98	95

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario y Eurostat.

- (194) Tras la divulgación final, NSC y JFE impugnaron la conclusión de la Comisión con respecto a algunos factores de perjuicio en relación con la situación económica que prevaleció durante el período 2020 y 2021. Esto llevó a la Comisión a revisar una vez más la situación relativa al consumo en el mercado de la Unión y al volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión en el mercado libre de la Unión. La Comisión reconoció que el error mencionado en el considerando 19 no tuvo efectos en los cuadros 2, 3 y 4 y, de hecho, realizó una doble contabilización de las ventas no cautivas, como se indica en el considerando 146. De hecho, las cifras recogidas en estos cuadros del Reglamento provisional ya incluían las ventas no cautivas. Tras la divulgación final, se revisaron, por tanto, los cuadros y el contenido pertinentes, volviendo a los volúmenes anteriores, a excepción de los datos de uno de los veintidós productores de la Unión, que seguían siendo similares a los utilizados para el documento de divulgación general.
- (195) Por lo que se refiere a las observaciones de NSC y JFE sobre la situación que prevalecía durante el período 2020 y 2021, alegaron que el año 2021 fue excepcional y muy específico tras la crisis de la COVID-19, que afectó a la demanda del mercado y a los precios del año anterior. Por lo tanto, aunque la industria de la Unión se benefició de la recuperación de la economía tras la crisis de la COVID-19, utilizar este año como base para determinar la evolución de la situación económica de la industria de la Unión conduciría de forma automática y artificial a una situación perjudicial.
- (196) NSC y JFE se refirieron, en particular, a un caso anterior de reconsideración por expiración relativo a China ⁽²⁸⁾. En sus observaciones, señalaron que, de conformidad con los volúmenes de ventas notificados en el documento de divulgación general: el volumen de ventas de 30 578 495 toneladas determinado por la Comisión para 2021 en la presente investigación constituye un rendimiento notable, lo que representa un aumento del 21 % con respecto a la cifra de 2019 ⁽²⁹⁾. Sin embargo, tras la corrección efectuada tras la divulgación final, tal como se explica en el considerando 194, la Comisión confirmó que, a diferencia de lo que efectivamente podía deducirse de las cifras divulgadas en el documento de divulgación general, el volumen correcto de ventas de 27 729 413 toneladas indicado en el cuadro 4 para 2021 solo representó un aumento del 9,2 % con respecto a la cifra de 2019 y no del 21 %, como alegan NSC y JFE. Esto puso de manifiesto que el año 2021 estaba realmente en consonancia con las condiciones normales de mercado, ya que, tras caer a 20 020 000 toneladas en 2020, como se constató en el caso de reconsideración por expiración relativo a China, los volúmenes de ventas no podían calificarse de «rendimiento notable», como alegaron NSC y JFE. Además, el consumo en el mercado libre durante el período de investigación fue de 33,268 millones de toneladas, lo que también se sitúa en el intervalo del consumo observado en 2019. Por tanto, se rechazó la alegación.

⁽²⁸⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2023/1123 de la Comisión, de 7 de junio de 2023, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alea o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China, tras una reconsideración por expiración con arreglo al artículo 11, apartado 2, del Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 148 de 8.6.2023, p. 45, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2023/1122/oj).

⁽²⁹⁾ 25 185 000 toneladas notificadas por 21 productores de la UE en la anterior investigación por expiración relativa a China.

- (197) El volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre de la Unión (es decir, excluidas las ventas cautivas) descendió un 15 % durante el período considerado, pasando de 27,729 millones de toneladas a 23,570 millones de toneladas.
- (198) Durante el período considerado, la cuota de mercado de la industria de la Unión en cuanto a consumo de la Unión se redujo en 3,44 puntos porcentuales y pasó del 74,29 al 70,85 %. La disminución del volumen de ventas en el mercado libre de la Unión y la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión superaron con creces la reducción del consumo en el mercado libre de la Unión, que es un indicador del deterioro de la posición competitiva de los productores de acero de la Unión.
- (199) FHS alegó que, dado que la capacidad de producción de la industria de la Unión se mantuvo sin cambios durante el período considerado, la Comisión atribuyó erróneamente la disminución de la utilización de la capacidad resultante del menor nivel de producción a las importaciones procedentes de los países afectados, en lugar de reconocer que la caída de la producción estaba relacionada con la disminución general de la demanda del producto investigado. Además, la disminución se concentró en el segmento cautivo, que disminuyó un 16 % (de 39,2 a 33,1 millones de toneladas), mientras que el consumo en el mercado libre solo disminuyó un 6 %. Del mismo modo, FHS consideró que los datos indicaban que los volúmenes de ventas disminuyeron debido a la contracción del mercado de la Unión, especialmente en el sector cautivo, y no porque los proveedores de los países afectados desviarán el negocio de los productores de la Unión. Además, teniendo en cuenta que la industria de la Unión controlaba alrededor del 70 % del mercado libre y más del 85 % del consumo total, una disminución del 2 % en la cuota de mercado debería considerarse una variación competitiva normal y no podría considerarse razonablemente como un perjuicio causado por las importaciones.
- (200) Como se muestra en el cuadro 4 anterior, y contrariamente a lo que FHS afirmó erróneamente, durante el período considerado, el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre de la Unión (revisado tras la imposición de las medidas provisionales) y las transferencias cautivas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión siguieron una tendencia a la baja, con descensos del 15 y el 16 %, respectivamente, durante el período considerado, en consonancia con la caída de la producción total de la industria de la Unión, tal como se indica en el cuadro 9 del Reglamento provisional. Sin embargo, el porcentaje de consumo cautivo en relación con la producción total se mantuvo estable durante todo el período considerado, oscilando entre el 55,7 y el 56,1 %, lo que confirmó la existencia de un desplazamiento de las ventas de los productores de la Unión en el mercado libre por parte de los productores exportadores de los países afectados, que vieron aumentar su cuota de mercado en un momento en que la demanda global se contraía. Esto también se ve confirmado por la mayor disminución de las ventas en el mercado libre que en el mercado cautivo, que se tradujo en una pérdida de 3,4 puntos porcentuales de cuota de mercado. Además, la pérdida de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre superó significativamente la disminución del consumo en el mercado libre de la Unión, lo que, como se menciona en el considerando 212, era un indicador del deterioro de la posición competitiva de los productores de acero de la Unión.
- (201) Tras la divulgación final, FHS reiteró su afirmación de que el descenso similar tanto del volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre de la Unión como de las transferencias cautivas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión se debía, ante todo, a una contracción de la demanda en el mercado libre de la Unión y no a las importaciones procedentes de los países afectados.
- (202) Aunque invocó este argumento a favor de utilizar el consumo total de la Unión, que incluía tanto las transacciones cautivas como las del mercado libre, como denominador para el cálculo de las cuotas de mercado, FHS ignoró, sin embargo, la existencia de un desplazamiento de las ventas de los productores de la Unión en el mercado libre por parte de los productores exportadores de los países afectados, que vieron aumentar su cuota de mercado en un momento en que la demanda global se estaba reduciendo, como se muestra en el cuadro 2. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (203) En un contexto en el que la industria de la Unión controlaba alrededor del 70,8 % del mercado libre y más del 85 % del consumo total, la Comisión confirmó sus conclusiones de que una disminución del 3,4 % en la cuota de mercado no podía considerarse una variación competitiva ordinaria. Las cifras actualizadas confirmaron que la industria de la Unión no tenía más remedio que seguir el nivel de precios fijado por las importaciones objeto de dumping para evitar perder más cuota de mercado. Esto dio lugar a un deterioro de la situación de la industria de la Unión, como muestran varios indicadores macroeconómicos y microeconómicos, como la rentabilidad, el volumen de ventas, la cuota de mercado, el empleo y el flujo de caja. Con arreglo a esto, se rechazaron las alegaciones.
- (204) Nippon Steel y JFE señalaron que, según el cuadro 12 del Reglamento provisional, los niveles de empleo en la industria de la Unión aumentaron un 3,4 % entre 2023 y el período de investigación; sin embargo, la Comisión solo destacó la reducción del 7,0 % durante el período considerado.

- (205) Nippon Steel y JFE señalaron la información facilitada por la industria de la Unión, que mostraba que los costes laborales medios habían comenzado a estabilizarse, tras registrar un descenso significativo desde su nivel máximo alcanzado en 2023.
- (206) En primer lugar, la Comisión consideró que determinados indicadores de perjuicio no debían interpretarse de forma aislada para determinar si la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante. Por el contrario, el perjuicio debe determinarse evaluando todos los indicadores de perjuicio. Además, no todos los indicadores de perjuicio deben mostrar un deterioro del rendimiento de la industria de la Unión para concluir que sufrió un perjuicio importante.
- (207) En lo que respecta al empleo, la Comisión consideró que el aumento del 3,4 % registrado entre 2023 y el período de investigación se debía principalmente a los ajustes realizados por algunos de los productores de la Unión tras la crisis de la COVID-19, que afectó profundamente a la demanda y a los precios del mercado.
- (208) La Comisión hizo referencia a los considerandos 45 y 224 a 226 del Reglamento provisional, en el que explicaba que todos los indicadores de la industria de la Unión, así como los de otras muchas industrias, se vieron afectados por la situación de pandemia en 2020. La situación temporal más favorable observada en 2021 y 2022 se debió a un desequilibrio inusual entre la oferta y la demanda tras la pandemia de COVID-19. Una vez que la situación de la oferta y la demanda se equilibró, los productores de la Unión se vieron sometidos a una nueva presión de las importaciones procedentes de los países afectados, lo que afectó a su cuota de mercado y a sus resultados económicos.
- (209) Sobre esta base, se rechazaron las alegaciones.

4.5. Conclusión sobre el perjuicio

- (210) Dado que los cuadros revisados modificados tras la divulgación final mostraban las mismas tendencias, se confirmaron definitivamente las conclusiones relativas al perjuicio.
- (211) Las cifras revisadas anteriormente para incluir las ventas no cautivas en el mercado libre a partes vinculadas confirmaron que la industria de la Unión en su conjunto no podía mantener sus volúmenes de producción y ventas ni mejorar su índice de utilización de la capacidad. En realidad, los volúmenes de producción y ventas disminuyeron más que el consumo en el mercado de la Unión. Habida cuenta de la disminución de la producción, la industria de la Unión adoptó medidas concretas para mejorar la eficiencia manteniendo un control estrecho de los costes de producción (principalmente las materias primas y los costes laborales) y aumentando la producción por empleado cuando la situación de la industria de la Unión empezó a deteriorarse. No obstante, el coste de producción aumentó un 18 % cuando el precio de venta unitario permaneció estable, a excepción del año 2022, durante el período considerado. Por consiguiente, la rentabilidad de la industria de la Unión se deterioró significativamente, pasó de un 12 % en 2021 y 2022, cuando la industria de la Unión se benefició de la recuperación de la economía tras la crisis de la COVID-19, a una situación deficitaria en 2023 y en el período de investigación. Los productores de la Unión incluidos en la muestra pudieron seguir realizando inversiones durante el período considerado, lo que demostró su dinamismo a pesar del deterioro de la situación financiera.
- (212) Habida cuenta de lo anterior, se concluye de manera definitiva que los datos anteriores muestran que la industria de la Unión sufrió un perjuicio importante durante el período considerado a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (213) En el considerando 265 del Reglamento provisional, la Comisión concluyó que el perjuicio importante de la industria de la Unión fue causado por las importaciones objeto de dumping del producto afectado originario de los países afectados.
- (214) Después de la comunicación provisional y de la divulgación final, el Gobierno de Japón y FHS se mostraron en desacuerdo con las conclusiones formuladas en la sección 5.1 del Reglamento provisional.
- (215) El Gobierno de Japón alegó que, como consecuencia de los «contingentes arancelarios» de las medidas de salvaguardia, el volumen global de las importaciones de acero laminado en caliente no aumentó y, por lo tanto, alegó que solo había sustituciones de los orígenes de los productos importados dentro del volumen de contingentes arancelarios permitido. Sobre esta base, el Gobierno de Japón consideró que las importaciones originarias de Japón no podían haber causado un perjuicio importante a la industria nacional de la Unión. El Gobierno de Japón alegó además que la cuota de mercado de las importaciones procedentes de Japón se había mantenido constantemente por debajo del 4 %, e incluso la cuota de mercado de las importaciones en cuestión en su conjunto había sido baja, en torno al [8,0 - 8,5 %].

- (216) Por último, el Gobierno de Japón alegó que el volumen de las importaciones de productos procedentes de Japón en el segundo semestre de 2024 había disminuido un 51,2 % en comparación con el año anterior, debido al límite máximo del 15 % por país, que se introdujo en junio de 2024 ⁽³⁰⁾. Por lo tanto, el Gobierno de Japón cuestionó el análisis del perjuicio, que no tenía debidamente en cuenta las circunstancias mencionadas y no podía considerarse un examen objetivo en el sentido del artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping.
- (217) La Comisión observó que las medidas de salvaguardia y antidumping hacen frente a distintos problemas. En este caso, las medidas de salvaguardia se han impuesto efectivamente en forma de contingente arancelario, sobre la base de los flujos comerciales tradicionales y con vistas a evitar la desviación del tráfico comercial. Sin embargo, la medida de salvaguardia no impide la imposición de medidas para eliminar los efectos de las prácticas comerciales desleales, en particular dentro de los límites del contingente arancelario, es decir, antes de que se aplique un derecho de salvaguardia. Así pues, la referencia a las limitaciones del volumen no afectadas por un derecho de salvaguardia adicional no puede poner en tela de juicio la causalidad entre las importaciones en cuestión y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión. La Comisión también recordó que su análisis abarcaba el período de investigación que finalizó el 30 de junio de 2024. Por lo tanto, la inclusión de elementos posteriores al período de investigación en su análisis de causalidad, como una disminución de las importaciones en el segundo semestre de 2024, no garantizaría un examen objetivo de los hechos. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (218) Como se menciona en el considerando 194, FHS alegó que los efectos negativos sobre los indicadores macroeconómicos y microeconómicos, como la utilización de la capacidad, la capacidad de producción, la producción, los volúmenes de ventas y la cuota de mercado, no podían derivarse de las importaciones procedentes de Vietnam, ya que las cantidades eran demasiado pequeñas.
- (219) La Comisión rechazó este argumento alegando que se cumplían las condiciones para evaluar de forma acumulativa las importaciones procedentes de los países afectados, por lo que las importaciones objeto de dumping procedentes de Vietnam se evaluaron junto con las importaciones procedentes de los demás países afectados.
- (220) FHS declaró que, si bien reconocía que los resultados recientes en materia de rentabilidad y flujo de caja de la industria de la Unión eran débiles, no se había determinado si las pérdidas derivadas de la menor demanda, los mayores costos de la energía y los insumos, un calendario de inversiones ambicioso u otros factores estructurales habían influido negativamente en esos indicadores microeconómicos.
- (221) La Comisión no estuvo de acuerdo con esta opinión. La Comisión ya tuvo en cuenta la lista de factores planteados por FHS, tal como se menciona en el considerando 240 y la sección 5.7 del Reglamento provisional. Si bien FHS no presentó ningún elemento nuevo que contradijera el análisis realizado por la Comisión sobre cómo estos factores influyeron en los indicadores microeconómicos. Por consiguiente, se rechazaron estas alegaciones.
- (222) FHS afirmó que la Comisión no había llevado a cabo un examen objetivo de cada uno de los diversos elementos que contribuyeron a las dificultades de la industria de la Unión, como el debilitamiento de la demanda mundial.
- (223) A falta de alegaciones más precisas y fundamentadas sobre la supuesta falta de objetividad en la evaluación de la Comisión, esta remitió a la sección 5 del Reglamento provisional y, más concretamente, a la sección 5.8, que aborda este factor en particular.
- (224) Ezz Steel alegó tras la divulgación final que Egipto no podía haber causado un perjuicio a la industria de la Unión, ya que tenía una baja capacidad de producción en comparación con otros terceros países, como Japón, la India o Vietnam. Además, declaró que no podía aumentar sus exportaciones a la UE debido a la aplicación de medidas de salvaguardia y que solo suministraba productos planos laminados en caliente de acero con arreglo a órdenes de compra específicas «en condiciones justas y transparentes».
- (225) La Comisión consideró que estos elementos no eran pertinentes a la hora de evaluar el efecto de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Aunque la capacidad de producción de Egipto puede ser inferior a la de los demás países afectados, la capacidad de producción individual no es un elemento para evaluar el perjuicio causado. Del mismo modo, la afirmación de que Egipto no puede supuestamente aumentar sus exportaciones a la Unión debido a las medidas de salvaguardia es objetivamente incorrecta, ya que las medidas no prohíben la entrada de importaciones en el mercado de la Unión, incluso después de que se haya agotado el contingente de Egipto. A fin de evaluar el efecto de las importaciones objeto de dumping, la Comisión analizó, entre otras cosas, el aumento de la cuota de mercado y el nivel de precios de las importaciones objeto de dumping originarias de Egipto y de los demás países afectados una vez cumplidas las condiciones para una evaluación acumulativa de sus efectos, tal como se establece en la sección 4.3.1 del Reglamento provisional.

⁽³⁰⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2024/1782 de la Comisión, de 24 de junio de 2024, por el que se modifica el Reglamento de Ejecución (UE) 2019/159, incluida la prórroga de la medida de salvaguardia impuesta a las importaciones de determinados productos siderúrgicos (DO L, 25.6.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/1782/oj).

(226) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 241 y 242 del Reglamento provisional.

5.2. Baja utilización de la capacidad

(227) Tras la divulgación final, FHS alegó que la reducción de la utilización de la capacidad se debía al debilitamiento de la demanda tanto del mercado cautivo como del mercado libre, lo que no podía atribuirse automáticamente a las importaciones procedentes de los países afectados. FHS señaló además que sus importaciones no competían con la industria de la Unión en el mercado cautivo.

(228) La Comisión no compartió esta opinión, ya que, de hecho, las industrias primaria y secundaria de la Unión competían directamente con empresas no vinculadas dedicadas al comercio y la transformación del acero en la Unión que se abastecen de productos planos laminados en caliente de acero en los países afectados. Por lo tanto, era lógico que la reducción de la utilización de la capacidad mostrara un descenso, que solo podía atribuirse a los países afectados, ya que la producción de la industria de la Unión, tanto la destinada al consumo cautivo como al mercado libre, se vio afectada de manera similar por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, como lo confirma la pérdida de cuota de mercado.

(229) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 243 y 244 del Reglamento provisional.

5.3. Rendimiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión

(230) Durante el período considerado, el volumen de las exportaciones de los productores de la Unión incluidos en la muestra evolucionó de la manera siguiente:

Cuadro 5

Ventas de exportación de los productores de la Unión incluidos en la muestra

Exportaciones totales a clientes no vinculados	2021	2022	2023	Período de investigación
Exportaciones totales (EUR)	650 898 419	633 788 344	473 973 825	477 671 676
Índice (2021 = 100)	100	97	73	73
Exportaciones totales (toneladas)	736 702	659 023	577 824	590 812
Índice (2021 = 100)	100	89	78	80
Precios unitarios medios (EUR/tonelada)	883	961	820	808
Índice (2021 = 100)	100	109	93	92

Fuente: Respuestas al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

(231) Los volúmenes de exportación de los productores de la Unión incluidos en la muestra disminuyeron un 20 % durante el período considerado, hasta situarse por debajo de las 600 000 toneladas en el período de investigación. En general, los volúmenes exportados por la industria de la Unión representaron solo alrededor del 2,3 % de sus ventas totales en el mercado libre durante el período de investigación y una proporción aún menor de la producción total en el mismo período.

(232) El Gobierno japonés alegó que, si bien las ventas de exportación disminuyeron un 20 % durante el período de investigación en comparación con 2021, como se muestra en el cuadro 17 del Reglamento provisional y en el cuadro 5 anterior, los productores de la Unión aumentaron considerablemente sus inversiones en 2023, como se muestra en el cuadro 16 del Reglamento provisional. El Gobierno japonés consideró que esta estrategia comercial de los productores ha provocado una reducción de los márgenes de beneficio.

(233) FHS alegó que el deterioro de los resultados de exportación de los productores de la Unión ha contribuido en sí mismo al supuesto daño importante, en particular a través de la reducción de los volúmenes, la bajada de los precios internacionales y la pérdida de economías de escala.

- (234) La Comisión examinó estas alegaciones y se confirmaron las conclusiones alcanzadas en el Reglamento provisional de que las ventas de exportación representaban una pequeña parte de las ventas totales. Su disminución no pudo tener un impacto significativo en el rendimiento de la industria de la Unión en su conjunto.
- (235) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 245 a 247 del Reglamento provisional.

5.4. Importaciones procedentes de terceros países distintos de los países afectados

- (236) Tras la reevaluación del consumo total en el mercado libre para incluir las ventas no cautivas a partes vinculadas, tal y como se explica en los considerandos 189 y 190, se reevaluó el volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países durante el período considerado. Evolucionó de la forma siguiente:

Cuadro 6

Volúmenes, precios unitarios y cuotas de mercado de terceros países

País	2021	2022	2023	Período de investigación
India				
Volumen de las importaciones procedentes de la India	1 376 560	658 720	1 063 077	1 376 471
Índice (2021 = 100)	100	48	77	100
Precios unitarios de las importaciones procedentes de la India	678	966	698	685
Índice (2021 = 100)	100	143	103	101
Cuota de mercado en el consumo libre total de la Unión	5,0 %	2,6 %	4,4 %	5,8 %
Corea del Sur				
Volumen de importaciones procedentes de Corea del Sur	471 645	728 997	810 335	745 900
Índice (2021 = 100)	100	155	172	158
Precios unitarios de las importaciones procedentes de Corea del Sur	773	957	729	723
Índice (2021 = 100)	100	124	94	93
Cuota de mercado en el consumo libre total de la Unión	1,7 %	2,9 %	3,4 %	3,2 %
Taiwán				
Volumen de las importaciones procedentes de Taiwán	702 961	845 353	1 045 768	1 038 571
Índice (2021 = 100)	100	120	149	148
Precios unitarios de las importaciones procedentes de Taiwán	773	922	716	702
Índice (2021 = 100)	100	119	93	91
Cuota de mercado en el consumo libre total de la Unión	2,5 %	3,3 %	4,3 %	4,4 %

País	2021	2022	2023	Período de investigación
Vietnam (Hoa Phat Group)				
Volumen de las importaciones procedentes de Vietnam (Hoa Phat Group)	0	[33 856 – 36 489]	[645 812 – 660 826]	[763 125 – 789 249]
Índice (2021 = 100)	-	100	1 852	2 189
Precios unitarios de las importaciones procedentes de Vietnam (Hoa Phat Group)	-	[680 – 690]	[601 - 625]	[586 – 614]
Índice (2021 = 100)	-	100	89	87
Cuota de mercado en el consumo libre total de la Unión	-	[0,1 – 0,2 %]	[2,3 – 2,9 %]	[3,0 – 3,5 %]
Total de todos los terceros países excepto los países afectados				
Volumen de las importaciones procedentes de los demás países	7 831 765	6 187 938	6 338 382	6 961 632
Índice (2021 = 100)	100	79	81	89
Precios unitarios medios de importación	755	915	702	687
Índice (2021 = 100)	100	121	93	91
Cuota de mercado en el consumo libre total de la Unión	21,0 %	18,5 %	19,2 %	20,9 %
Índice (2021 = 100)	100	88	91	100
Cuota de mercado de todos los terceros países, incluidos los países afectados				
Cuota de mercado en el consumo libre total de la Unión	25,7 %	24,4 %	27,2 %	29,2 %
Índice (2021 = 100)	100	95	106	113
Cuota de mercado de los países afectados en todas las importaciones de terceros países				
Cuota de mercado en el consumo libre total de la Unión	18,4 %	24,4 %	29,4 %	28,2 %
Índice (2021 = 100)	100	133	160	153
Fuente: Eurostat, Formosa, Hoa Phat Group.				

(237) La investigación reveló que la cuota de mercado de las importaciones procedentes de la India, Corea del Sur, Taiwán y Vietnam (Grupo Hoa Phat) aumentó durante el período considerado y, excepto en el caso de la India, tanto en términos absolutos como relativos. Por el contrario, la Comisión observó que las importaciones procedentes de otros terceros países no aumentaron durante el mismo período, sino que, de hecho, disminuyeron un 11 %. Por el contrario, las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron significativamente. Sin embargo, la cuota de las importaciones procedentes de los países afectados en el total de las importaciones de terceros países aumentó un 53 % durante el período considerado, lo que indica que las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron comparativamente más que las importaciones procedentes de todos los países, que solo aumentaron un 14 %.

(238) Tras la divulgación final, FHS alegó que la Comisión no había evaluado el hecho de que, durante el período de investigación, los productores exportadores de la India, Corea del Sur y Taiwán suministraron conjuntamente aproximadamente 3,2 millones de toneladas de productos planos laminados en caliente de acero al mercado de la Unión; más del triple de los volúmenes combinados procedentes de Egipto o de FHS. FHS también subrayó que la Comisión no facilitó ningún análisis de la subcotización ni las tendencias de los precios CIF y que no se hizo ninguna diferenciación en el comportamiento del mercado entre los países afectados y otros terceros países.

- (239) La Comisión señaló que, si bien se había realizado un análisis exhaustivo del nivel y los precios de las importaciones procedentes de otros terceros países, no existía ninguna obligación legal de proceder a ningún análisis de subcotización de precios ni de precios CIF de países no incluidos en la investigación en cuestión. Aunque la Comisión evaluó las importaciones procedentes de estos países, los productores de dichos países no eran partes interesadas en la investigación, por lo que la Comisión no estaba en condiciones de solicitarles dicha información, ni era ese el objetivo de la investigación.
- (240) La Comisión también analizó la evolución de los precios de las importaciones procedentes de terceros países. Excepto en el año 2021, los precios medios de importación de cada uno de los cuatro países, así como de todos los terceros países considerados a nivel mundial, fueron en promedio superiores a los precios de importación de los países afectados. Sobre esta base, la Comisión consideró que la evolución de las importaciones procedentes de terceros países no atenuó el nexo causal.
- (241) Tras la imposición de medidas provisionales, FHS consideró que, al omitir cualquier análisis estructurado de atribución de estos volúmenes originarios de otros terceros países que, aunque formalmente no eran objeto de dumping, eran claramente perjudiciales, el Reglamento provisional exageraba el papel causal de las importaciones procedentes de Egipto, Japón y Vietnam, al tiempo que subestimaba la dinámica más amplia del mercado, que es claramente más influyente en la configuración de las tendencias de los precios y las presiones competitivas. La Comisión recordó que estos aspectos se habían examinado detalladamente en los considerandos 248 a 252 del Reglamento provisional. Se rechazó la alegación.
- (242) Como se señala en el considerando 183, Ezz Steel consideró que los precios medios de las importaciones procedentes de Egipto eran relativamente elevados y no subcotizaban los precios de venta de la Unión. Por lo tanto, estas importaciones no podrían haber causado un perjuicio a los productores de la Unión.
- (243) Tras la divulgación final, Ezz Steel alegó además que la Comisión no había tenido en cuenta el enfoque adoptado en el Reglamento (CE) n.º 1420/2007 del Consejo ⁽³¹⁾, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de silicomanganeso originarias de la República Popular China y de Kazajstán y se da por concluido el procedimiento sobre las importaciones de silicomanganeso originarias de Ucrania, en el que se consideraba que, al no existir subcotización en las importaciones procedentes de Ucrania, el efecto de dichas importaciones debería evaluarse de forma separada. La Comisión señaló, en primer lugar, que dicho Reglamento se adoptó en 2007, por lo que el concepto de contención de precios, que se refiere a los precios que se mantienen artificialmente bajos, no se había tenido en cuenta en ese momento y, en segundo lugar, como se menciona en el considerando 197 del Reglamento provisional, la investigación también reveló que los precios de la industria de la Unión se vieron contenidos por las importaciones a bajo precio originarias de Egipto, que siguieron tendencias y patrones comerciales similares. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (244) Como se señala en el considerando 197 del Reglamento provisional, la Comisión concluyó que, aunque las importaciones de productos planos laminados en caliente de acero no estaban subcotizando los precios de la industria de la Unión, existía una contención de los precios que afectaba negativamente a los resultados de la industria de la Unión.

5.5. Importaciones procedentes de los países afectados por la industria de la Unión

- (245) Nippon Steel y JFE consideraron que las cifras de producción no podían considerarse una prueba de que la industria de la Unión estuviera sufriendo un perjuicio importante, habida cuenta de la negativa a aumentar la producción incluso en el entorno especialmente favorable creado por la investigación y de que las importaciones eran evidentemente una fuente importante de suministro para el mercado de la Unión, incluso para los propios productores de la Unión.
- (246) En cuanto al volumen de las importaciones, la Comisión consideró que Nippon Steel y JFE habían sobrevalorado el volumen de las importaciones procedentes de los países afectados al incluir en su análisis las importaciones procedentes de la India, aunque el análisis de la causalidad de la Comisión se limitaba a Egipto, Japón y las importaciones objeto de dumping procedentes de Vietnam. La información verificada recibida de los productores de la Unión incluidos en la muestra confirmó que las 220 000 toneladas de productos planos laminados en caliente de acero fueron, en efecto, importadas en su mayor parte en cantidades limitadas por productores secundarios de acero de la Unión vinculados a productores primarios de la Unión. La gran mayoría de las importaciones procedentes de los países afectados fueron realizadas por operadores comerciales y transformadores no vinculados de la Unión. Refiriéndose al considerando 253 del Reglamento provisional, la Comisión reiteró que las entidades vinculadas de los productores de la Unión no están obligadas a comprar a sus empresas vinculadas y a comprar en condiciones de plena competencia. Como se menciona en el considerando 313 del Reglamento provisional, el objetivo de los derechos antidumping no es cerrar el mercado de la Unión a las importaciones, sino restablecer un comercio equitativo al eliminar el efecto del dumping perjudicial. Por tanto, no se prevé acabar con las importaciones procedentes de los países afectados, sino que estas continúen, si bien con precios justos.

⁽³¹⁾ Reglamento (CE) n.º 1420/2007 del Consejo, de 4 de diciembre de 2007, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de silicomanganeso originarias de la República Popular China y de Kazajstán y se da por concluido el procedimiento sobre las importaciones de silicomanganeso originarias de Ucrania. (DO L 317 de 5.12.2007, p. 5, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2007/1420/oj>).

- (247) Tras la divulgación final, FHS consideró que la Comisión no podía concluir que la imposición de derechos permitiera a los usuarios seguir importando productos planos laminados en caliente de acero de fuentes diversificadas y, al mismo tiempo, mejorar las cuotas de mercado y la rentabilidad de la industria de la Unión. La Comisión no estuvo de acuerdo con este análisis y recordó que había explicado detalladamente en los considerandos 313 a 325 del Reglamento provisional por qué la incidencia de la imposición de los derechos no sería significativa y no superaría los efectos positivos de las medidas sobre la industria de la Unión. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (248) A falta de otras observaciones distintas de las ya abordadas en los considerandos 177 a 179 en relación con esta sección, la Comisión confirmó las conclusiones expuestas en el considerando 253 del Reglamento provisional.

5.6. **Impacto de la situación de un productor de la Unión incluido en la muestra en la visión del perjuicio**

- (249) En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 254 a 256 del Reglamento provisional.

5.7. **Aumento del coste de las principales materias primas, los costes energéticos y las inversiones ambientales**

- (250) Tras la divulgación final, FHS alegó que la Comisión no había realizado una evaluación cuantitativa del coste de los precios de la energía utilizando la información pública disponible al respecto, ya que este impacto en los costes debería haberse medido y compensado antes de atribuir la responsabilidad del perjuicio a las importaciones procedentes de los países afectados. En opinión de FHS, esta comprensión de los costes y los precios provocó directamente una erosión de la rentabilidad, que la Comisión atribuyó erróneamente a las importaciones procedentes de los países afectados.
- (251) La Comisión recordó que llevó a cabo un análisis del aumento de los costes de la electricidad, cuyos resultados se esbozaron en el considerando 259 del Reglamento provisional. En lugar de utilizar información disponible públicamente, que habría estado desconectada de la situación real de los productores de la Unión incluidos en la muestra, la Comisión utilizó la información solicitada y verificada de los productores de la Unión. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (252) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 257 a 262 del Reglamento provisional.

5.8. **Reducción de la demanda**

- (253) A falta de observaciones distintas de las formuladas en los considerandos 158 y 160 en relación con esta sección, la Comisión confirmó las conclusiones expuestas en los considerandos 263 y 264 del Reglamento provisional.

5.9. **Conclusión sobre la causalidad**

- (254) La Comisión evaluó las repercusiones de todos los demás factores conocidos teniendo en cuenta las observaciones formuladas por las partes interesadas y concluyó que dichos factores no atenuaban el nexo causal. Por tanto, la Comisión confirmó las conclusiones de los considerandos 265 a 267 del Reglamento provisional, según las cuales existía un nexo causal entre el perjuicio sufrido por la industria de la Unión y las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, que no se vio atenuado por los factores mencionados anteriormente.

6. NIVEL DE LAS MEDIDAS

6.1. **Margen de perjuicio**

- (255) En el Reglamento provisional (considerandos 272 a 287) la Comisión detalló la metodología utilizada para establecer márgenes adecuados para eliminar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

- (256) Tras la comunicación provisional, Nippon Steel alegó que, al establecer el precio de exportación en destino para calcular el margen de perjuicio, debía añadirse el importe de los derechos fuera de contingente pagados en virtud de las medidas de salvaguardia, al igual que cualquier otro derecho de aduana normal.
- (257) La Comisión no estuvo de acuerdo con Nippon Steel. La Comisión recordó que las medidas antidumping y los derechos de salvaguardia no son acumulativos en contra de los derechos de aduana convencionales. Más bien, las medidas antidumping se aplicarán a las importaciones realizadas al amparo del contingente libre de derechos disponible, es decir, a las importaciones que no estén sujetas a la medida arancelaria de salvaguardia. En cuanto a las importaciones realizadas una vez agotado el contingente arancelario correspondiente, estarán sujetas a un nivel de derecho total (excluido el derecho de aduana convencional) equivalente al más elevado de la medida arancelaria de salvaguardia o la medida antidumping, según sea el caso. En otras palabras, cuando el derecho antidumping supera el nivel de la medida de salvaguardia, esta se deduce efectivamente del derecho antidumping aplicable que debe percibirse. Como resultado del mecanismo establecido para evitar cualquier acumulación de medidas de salvaguardia o antidumping más allá de la más elevada de las dos medidas, el aumento del precio de importación en destino de Nippon Steel con las medidas de salvaguardia pagadas durante el período de investigación para determinar el nivel del derecho antidumping daría lugar a una reducción del derecho antidumping a un nivel insuficiente para contrarrestar el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping, ya sea porque la medida de salvaguardia no se aplica o porque se deduce efectivamente del derecho antidumping aplicable. Por estas razones, la Comisión concluyó que la alegación presentada por Nippon Steel era incorrecta desde el punto de vista objetivo y errónea desde el punto de vista conceptual. En cualquier caso, se constató que, durante el período de investigación, se pagaron derechos de salvaguardia sobre menos del 6 % del volumen importado de productos planos laminados en caliente de acero originarios de Japón y, por lo tanto, la incidencia de no tener en cuenta los derechos de salvaguardia en este caso concreto fue marginal, es decir, alrededor de 0,1 puntos porcentuales. Por tanto, se rechazó esta alegación.
- (258) Tras la divulgación final, Nippon Steel reiteró que, para cumplir con el Reglamento de base, los precios de entrega deben basarse en la situación durante el período de investigación (es decir, los precios de venta de NSC, incluidos los derechos de salvaguardia, compiten con los precios de la industria de la Unión). Esta alegación ya se abordó en el documento de divulgación general y, por lo tanto, se rechazó.
- (259) Además, Nippon Steel alegó que los cálculos del margen de perjuicio no tenían en cuenta el tiempo de entrega. Alegó que, aunque no era cuantificable, los compradores de la Unión estaban dispuestos a pagar una prima por plazos de entrega cortos. Según Nippon Steel, por término medio los envíos tardan aproximadamente cuarenta y tres días en llegar a la frontera de la Unión desde Japón. Además, debido a la medida de salvaguardia de la Unión sobre el acero, podría haber un tiempo de espera adicional hasta el inicio del siguiente trimestre de la medida de salvaguardia de la Unión sobre el acero para poder despachar las importaciones en aduana. El productor exportador afirmó además que esto explicaba el aumento gradual de los márgenes de subcotización y subvalorización cuanto mayor era la distancia entre el país exportador y la Unión, siendo los márgenes de perjuicio más elevados para los exportadores japoneses.
- (260) La Comisión coincidió con la opinión de que dicha «prima por plazos de entrega cortos», aunque se demostrara, no era cuantificable. Además, si los plazos de entrega cortos eran un factor que aumentaba el precio de venta, la Comisión no entendía cómo esto podía aumentar gradualmente los márgenes de subcotización y subvalorización cuanto más lejos se encontraba el país exportador de la Unión. El razonamiento de Nippon Steel también se vio contradicho por el bajo margen de subcotización constatado para JFE, otro productor exportador japonés en el país afectado.
- (261) Como se menciona en el considerando 100, Nippon Steel impugnó el método utilizado para evaluar el valor CIF de determinadas transacciones. Como se explica en los considerandos 101 a 104, esta alegación se aceptó parcialmente, por la que se revisaron los valores CIF utilizados como denominador para determinadas transacciones. Por consiguiente, el margen de perjuicio calculado para Nippon Steel se ajustó en consecuencia.
- (262) Tras la divulgación final, Nippon Steel alegó que la Comisión no había añadido los costes posteriores a la importación a este precio CIF para las ventas realizadas a través de dos empresas vinculadas y que, por lo tanto, el precio utilizado para el cálculo del margen de subcotización no era «el precio total de entrega en la UE», dado que dichos costes posteriores a la importación se habían excluido del precio CIF. La Comisión aceptó esta alegación y revisó sus cálculos para incluir los costes posteriores a la importación de dos empresas. Por consiguiente, el margen de perjuicio calculado para Nippon Steel en el documento de divulgación general se ajustó en consecuencia.

(263) Como se describe en el considerando 261, la Comisión revisó los márgenes de perjuicio. Por lo tanto, el nivel final de eliminación del perjuicio para los productores exportadores que cooperaron y todas las demás empresas es el siguiente:

País de origen	Empresa	Margen de perjuicio definitivo
Egipto	Ezz Steel Company	18,2 %
Egipto	Todas las demás importaciones originarias de Egipto	18,2 %
Japón	Nippon Steel Corporation	30,0 %
Japón	Tokyo Steel Co. Ltd	29,3 %
Japón	Otras empresas cooperantes: — Daido Steel Co., Ltd — JFE Steel Corporation	29,8 %
Vietnam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	27,0 %
Vietnam	Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	27,0 %

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

(264) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 272 a 289 del Reglamento provisional.

6.3. Conclusión sobre el nivel de las medidas

(265) Como resultado de la evaluación anterior, y de conformidad con lo previsto en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, los derechos antidumping definitivos deben establecerse como figura a continuación:

País de origen	Empresa	Derecho antidumping definitivo
Egipto	Ezz Steel Company	11,7 %
Egipto	Todas las demás importaciones originarias de Egipto	11,7 %
Japón	Nippon Steel Corporation	30,0 %
Japón	Tokyo Steel Co. Ltd	6,9 %
Japón	Otras empresas cooperantes: — Daido Steel Co., Ltd — JFE Steel Corporation	29,8 %
Vietnam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %
Vietnam	Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	12,1 %

7. INTERÉS DE LA UNIÓN

(266) Tras la publicación de las medidas provisionales, los productores exportadores FHS y Ezz Steel, las autoridades egipcias y el Gobierno de Japón presentaron observaciones sobre el interés de la Unión.

7.1. Interés de la industria de la Unión

(267) A falta de alegaciones u observaciones relacionadas con el interés de la industria de la Unión, se confirman las conclusiones formuladas en los considerandos 291 a 295 del Reglamento provisional.

7.2. Interés de los importadores no vinculados y los usuarios

(268) A raíz de la comunicación provisional, el Gobierno de Japón alegó que establecer medidas antidumping contra los países afectados no redundaría en interés de la Unión. Alegaron que las medidas antidumping serían contrarias a los intereses de los importadores y de las empresas de servicios siderúrgicos, porque tendrían un efecto contrario a la competencia (los productores de la Unión aumentarían sus precios) y porque los productores de la Unión no producen determinados tipos de productos planos de acero laminados en frío.

(269) Estas alegaciones ya se abordaron en los considerandos 296 a 305 en relación con los efectos contrarios a la competencia y en los considerandos 306 a 325 del Reglamento provisional en relación con la alegación de que la industria de la Unión no producía determinadas categorías específicas de productos planos laminados en caliente de acero. Dado que no se facilitó información adicional sustantiva para tales alegaciones después de la comunicación provisional, se rechazaron las alegaciones.

(270) En vista de lo anterior, la Comisión mantuvo que los beneficios globales de las medidas eran mayores que los posibles efectos negativos para los importadores y los usuarios y, por lo tanto, se confirmaron las conclusiones de los considerandos 296 a 325 del Reglamento provisional.

7.3. Otros argumentos

(271) Ezz Steel y las autoridades egipcias alegaron que la Comisión había hecho caso omiso de una serie de consideraciones importantes del Reglamento provisional al evaluar si la imposición de medidas a Egipto redundaba en interés de la Unión.

(272) Alegaron, en particular, que:

(273) En primer lugar, que la Unión disfruta de una relación comercial mutuamente beneficiosa con Egipto. La balanza comercial entre Egipto y la Unión dio lugar a un excedente de 10 400 millones USD en favor de la Unión en 2023. Por lo que se refiere a los productos planos laminados en caliente de acero, en particular, el volumen de las importaciones de estos productos procedentes de Egipto en la Unión representa solo el 1,25 % del consumo total de productos planos laminados en caliente de acero cautivos y no cautivos de la Unión durante el período de investigación. En cambio, Egipto ha abierto sus fronteras a las importaciones de productos planos laminados en caliente de acero de la Unión, que representaron entre el [9 al 14] % del consumo egipcio entre 2021 y 2023. Además, la imposición de medidas iría en contra de la ayuda prestada por la Unión a Egipto a través de préstamos macrofinancieros a corto plazo. La imposición de medidas antidumping a las importaciones de productos planos laminados en caliente de acero de la Unión no solo perjudica a la industria siderúrgica nacional egipcia y su competitividad internacional, sino que también repercute negativamente en la economía nacional en su conjunto, lo que contradice de manera flagrante los objetivos perseguidos por los préstamos macrofinancieros concedidos a Egipto por la Unión.

(274) En segundo lugar, Ezz Steel también alegó que los precios de exportación egipcios son los más altos de todos los países objeto de la investigación; y que la Comisión no ha encontrado pruebas de subcotización de precios por parte de Egipto.

(275) En tercer lugar, los proveedores de la Unión dependen en gran medida de la compra de materias primas por parte de los fabricantes egipcios de acero. Por una parte, desde su creación en 1994, Ezz Steel ha invertido una cantidad sustancial en equipos de proveedores de la Unión. Por otra parte, Ezz Steel alegó que entre 2019 y mediados de 2024 importó una cantidad considerable de materias primas y piezas de repuesto de la Unión.

(276) En cuarto lugar, la imposición de medidas no redundaría en interés de los usuarios industriales de la Unión, ya que Ezz Steel produce una serie de productos planos laminados en caliente de alta calidad que son muy demandados por los clientes de la Unión.

- (277) En quinto lugar, la imposición de medidas no permitiría a los usuarios de la Unión beneficiarse del acero «limpio» producido por los fabricantes egipcios de acero, en detrimento de los objetivos del Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono («MAFC») ⁽³²⁾. Por consiguiente, la Comisión debe tener en cuenta el impacto medioambiental positivo del acero producido por Ezz Steel a la hora de determinar si la imposición de medidas antidumping a Egipto redundaría en interés de la Unión.
- (278) En cuanto al primer punto relativo a las alegaciones formuladas por Ezz Steel sobre el impacto negativo en la economía nacional en su conjunto y las contradicciones con los objetivos perseguidos por los préstamos macrofinancieros concedidos a Egipto por la Unión, la Comisión consideró que la adopción de medidas antidumping no podía afectar a la cooperación en materia de comercio e inversión, que son aspectos fundamentales de la Asociación Estratégica UE-Egipto. La Unión Europea seguirá apoyando los esfuerzos de reforma económica de Egipto, incluida la mejora del entorno comercial y empresarial para facilitar el crecimiento económico sostenible del país, el comercio sin distorsiones, los flujos de inversión y la transición hacia la energía verde. Por lo tanto, se rechazaron estas alegaciones.
- (279) En cuanto al segundo punto, se comprobó que esta alegación era correcta, sin embargo, los precios medios de exportación seguían siendo significativamente inferiores a los precios medios de la industria de la Unión, y ambos eran muy inferiores al coste medio de producción por tonelada de la industria de la Unión. Por consiguiente, se desestimó esta alegación.
- (280) En cuanto al tercer punto y a las alegaciones de que los proveedores de la Unión dependen en gran medida de la compra de materias primas a fabricantes de acero egipcios, la Comisión señaló que el alcance de la investigación antidumping no abarca específicamente la situación económica de otras industrias relacionadas con la Unión, ya sea que suministren materias primas y otros consumibles o máquinas de producción. Además, ninguno de estos proveedores se presentó durante la investigación, por lo que no se pudieron verificar estas alegaciones.
- (281) La cuestión planteada en el cuarto punto se abordó ampliamente en el considerando 307 del Reglamento provisional.
- (282) En cuanto al quinto punto y la alegación de Ezz Steel de que la imposición de medidas no permitiría a los usuarios de la Unión beneficiarse del acero «limpio» producido por los fabricantes de acero egipcios. Esto iría en detrimento de los objetivos fijados por el MAFC. En primer lugar, la Comisión recordó que el MAFC entró en vigor el 1 de octubre de 2023 y que actualmente se encuentra en un período transitorio hasta 2026, cuando se aplicará el régimen definitivo. Además, el alcance de la presente investigación no era verificar si un productor exportador suministraba acero «limpio», por lo que estas alegaciones no se consideraron pertinentes para el presente procedimiento y no pudieron verificarse. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (283) FHS alegó que, aunque los usuarios habían planteado preocupaciones específicas y documentadas sobre el impacto real de los derechos, la Comisión solo ofreció garantías cualitativas de que existían fuentes de suministro alternativas, tal y como se menciona en el considerando 315 del Reglamento provisional, sin realizar ningún modelo riguroso del comportamiento del mercado, la capacidad de la cadena de suministro o la elasticidad de los precios.
- (284) La Comisión rechazó este argumento basándose en que, en primer lugar, dichos usuarios no habían presentado ningún modelo concreto del comportamiento del mercado, la capacidad de la cadena de suministro o la elasticidad de los precios de fuentes de suministro alternativas, mientras que el comportamiento del mercado de la industria de la Unión era bien conocido por dichos usuarios y, en segundo lugar, tal y como se menciona en el considerando 316 del Reglamento provisional, remitiéndose a fuentes especializadas del sector, la imposición de medidas no daría lugar a una escasez del suministro del producto afectado o del producto similar.
- (285) La competitividad internacional de los usuarios también quedó bien documentada en los considerandos 317 a 320 del Reglamento provisional, en los que se demostraba que, con un mercado competitivo y la disponibilidad de capacidad excedentaria entre los productores de la Unión, contrariamente a lo alegado por los usuarios, las actividades de las empresas que transforman productos planos de metal o que se dedican a la reventa del producto investigado deberían seguir siendo competitivas, a pesar de las condiciones competitivas del mercado de la Unión.

⁽³²⁾ Reglamento (UE) 2023/956 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 10 de mayo de 2023, por el que se establece un Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (DO L 130 de 16.5.2023, p. 52, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2023/956/oj>).

- (286) Por último, FHS alegó que las empresas que transformaban productos planos de metal, las empresas de servicios siderúrgicos, que también incluían a este tipo de empresas relacionadas con los productores primarios de acero, se verían más afectadas por las medidas que los productores primarios de acero de la Unión, con riesgos de repercusión en múltiples sectores estratégicos de la economía de la Unión, como los sectores del automóvil, la construcción o los productos de línea blanca.
- (287) Además de las conclusiones expuestas en los considerandos 312 a 325 del Reglamento provisional, se observó que, en una declaración conjunta emitida en abril de 2025 ⁽³³⁾, tanto el denunciante como la asociación europea de distribuidores y transformadores de acero (Eurometal) alegaron que el debilitamiento de la cadena de suministro del acero en sentido descendente pone en peligro 13,6 millones de puestos de trabajo directos en los sectores de la transformación del acero, los proveedores intermedios y la fabricación en la Unión, y amenaza una desindustrialización europea más amplia. Según el denunciante ⁽³⁴⁾, el sector siderúrgico emplea directamente a 306 000 personas y es responsable de hasta 2,5 millones de puestos de trabajo indirectos.
- (288) Además de la cuestión planteada en el considerando 247, FHS alegó tras la divulgación final que la existencia de capacidad excedentaria no podía utilizarse simultáneamente para demostrar el perjuicio a efectos del artículo 3 del Reglamento de base y utilizarse como argumento en la prueba del interés de la Unión con arreglo al artículo 21 de dicho Reglamento. FHS se refirió a una decisión del Órgano de Apelación de la OMC en el asunto Estados Unidos — Acero laminado en caliente ⁽³⁵⁾, en virtud de la cual el Órgano de Apelación exigía a las autoridades que mantuvieran un marco coherente para el examen del perjuicio y la causalidad. Según FHS, la invocación por parte de la Comisión de la capacidad excedentaria como perjuicio y beneficio constituyó una clara violación de este principio e hizo que su conclusión sobre el interés de la Unión fuera jurídicamente errónea.
- (289) La Comisión se mostró en desacuerdo con esta alegación. En primer lugar, la decisión del Órgano de Apelación de la OMC no abordó específicamente la cuestión que nos ocupa, sino que recordó que «las autoridades encargadas de la investigación deben determinar objetivamente, y sobre la base de pruebas positivas, la importancia que debe atribuirse a cada factor que pueda ser pertinente y el peso que debe concedérsele. En cada investigación, esta determinación depende de cómo “influyan” los factores pertinentes en “el estado de [la] rama de producción [nacional]”» ⁽³⁶⁾. En segundo lugar, no hubo contradicción al considerar, por una parte, el impacto negativo de las importaciones objeto de dumping en la utilización de la capacidad de la industria de la Unión y, por otra, el bajo nivel de utilización de la capacidad (63 % en el período de investigación). Esto último podría considerarse sin duda un elemento positivo en la evaluación del interés de la Unión en caso de imposición de derechos, sin socavar el perjuicio constatado. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (290) Tras la divulgación final, FHS alegó que la declaración conjunta de Eurometal-Eurofer mencionada anteriormente también podía entenderse no solo como una petición de la industria no simplemente para proteger a las acerías primarias, sino también para llamar la atención sobre la necesidad de mantener un acceso rentable a los insumos para los fabricantes transformadores. FHS alegó que, al «citar la cita fuera de contexto», la Comisión ocultaba «la interdependencia económica real entre los sectores anteriores y posteriores». La Comisión recordó que, como se explica en los considerandos 178 y 312 del Reglamento provisional, varios productores de la Unión tienen empresas vinculadas que comercian o transforman el producto similar. Por lo tanto, los transformadores de acero y fabricantes primarios compiten no solo entre sí, sino también con las importaciones de terceros países de productos siderúrgicos ascendentes y descendentes y, por lo tanto, comparten los mismos retos y preocupaciones causados por el exceso de capacidad mundial. La Comisión consideró que la cita explicaba exactamente la situación, en la que todos los segmentos de la cadena de valor del acero de la Unión, desde las acerías primarias hasta los transformadores y comerciantes de acero, pasando por los usuarios finales, tienen interés en beneficiarse de unas condiciones de competencia leales. Por tanto, se rechazó la alegación presentada.

7.4. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (291) En vista de lo anterior, la Comisión confirmó las conclusiones expuestas en el considerando 326 del Reglamento provisional de que no había ninguna razón convincente para llegar a la conclusión de que la imposición de medidas sobre las importaciones de productos planos laminados en caliente originarios de los países afectados no redundaría en interés de la Unión.

⁽³³⁾ Eurometal representa una parte significativa del mercado europeo de procesamiento intermedio de acero, con casi el 50 % de las entregas en la UE. <https://eurometal.net/eu-steelmakers-distributors-demand-whole-value-chain-support/>.

⁽³⁴⁾ https://www.EUROFER.eu/assets/publications/brochures-booklets-and-factsheets/european-steel-in-figures-2023/FINAL_EUROFER_S teel-in-Figures_2023.pdf.

⁽³⁵⁾ WT/DS184/AB/R, apartados 196 y 197.

⁽³⁶⁾ Véase la nota anterior.

8. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

8.1. Medidas definitivas

(292) Habida cuenta de 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 establecerse medidas antidumping definitivas para evitar que las importaciones objeto de dumping del producto afectado sigan causando perjuicio a la industria de la Unión.

(293) Habida cuenta de lo anterior, los tipos del derecho antidumping definitivo, expresados como precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, deben ser los siguientes:

País de origen	Empresa	Margen de dumping (%)	Margen de perjuicio (%)	Derecho antidumping definitivo (%)
Egipto	Ezz Steel Company	11,7 %	18,2 %	11,7 %
Egipto	Todas las demás importaciones originarias de Egipto	11,7 %	18,2 %	11,7 %
Japón	Nippon Steel Corporation	42,1 %	30,0 %	30,0 %
Japón	Tokyo Steel Co. Ltd	6,9 %	29,3 %	6,9 %
Japón	Otras empresas cooperantes: — Daido Steel Co., Ltd — JFE Steel Corporation	32,6 %	29,8 %	29,8 %
Japón	Todas las demás importaciones originarias de Japón	42,1 %	30,0 %	30,0 %
Vietnam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %	27,0 %	12,1 %
Vietnam	Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	12,1 %	27,0 %	12,1 %

(294) Los tipos del derecho antidumping individuales de cada empresa que figuran en el presente Reglamento se establecieron a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por lo tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a estas empresas. Estos tipos del derecho se aplican exclusivamente, en consecuencia, a las importaciones del producto objeto de investigación originario de los países afectados y fabricado por las entidades jurídicas designadas.

(295) 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 deben estar sujetas al tipo de derecho aplicable a «las demás importaciones originarias de Egipto, Japón o Vietnam».

- (296) Una empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos de derecho antidumping individuales si posteriormente cambia el nombre de su entidad. La solicitud debe remitirse a la Comisión ⁽³⁷⁾. Debe incluir toda la información pertinente necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica. Si el cambio de nombre de la empresa no afecta a su derecho a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica, se publicará en el *Diario Oficial de la Unión Europea* un Reglamento sobre el cambio de nombre.
- (297) 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. La aplicación de derechos antidumping individuales es únicamente aplicable previa presentación de 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 4, del presente Reglamento. Mientras no se presente esta factura, las importaciones deben someterse al derecho antidumping aplicable a «todas las demás importaciones originarias de Egipto, Japón o Vietnam».
- (298) Si bien es necesario presentar la factura para que las autoridades aduaneras de los Estados miembros apliquen los tipos del derecho antidumping individuales a las importaciones, no es el único elemento que deben tener en cuenta dichas autoridades. De hecho, aunque se presente una factura que cumpla todos los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 4, del presente Reglamento, las autoridades aduaneras de los Estados miembros deben llevar a cabo las comprobaciones habituales y pueden, como en cualquier otro caso, exigir documentos adicionales (documentos de envío, etc.), con objeto de verificar la exactitud de los datos incluidos en la declaración y garantizar que la consiguiente aplicación del tipo de derecho esté justificada, de conformidad con el Derecho aduanero.
- (299) 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 a efectos del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base. En tales circunstancias, podría iniciarse una investigación antielusión, siempre que se cumplan las condiciones para ello. En dicha investigación podría, entre otras cosas, examinarse la necesidad de retirar los tipos de derecho individuales y la consiguiente imposición de un derecho de ámbito nacional.
- (300) A fin de garantizar una aplicación adecuada de los derechos antidumping, el derecho antidumping para todas las demás importaciones originarias de Egipto, Japón o Vietnam 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.
- (301) Los productores exportadores que no exportaron el producto afectado a la Unión durante el período de investigación deben poder solicitar a la Comisión someterse al tipo de derecho antidumping establecido para las empresas cooperantes no incluidas en la muestra. La Comisión debe aceptar dicha solicitud, siempre que se cumplan tres condiciones. El nuevo productor exportador tendría que demostrar: i) no haber exportado el producto afectado a la Unión durante el período de investigación; ii) no estar vinculado a ningún productor exportador que lo haya hecho, y iii) haber exportado el producto afectado posteriormente o haber contraído una obligación contractual irrevocable de hacerlo en cantidades sustanciales.

8.2. Percepción definitiva de los derechos provisionales

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

8.3. Percepción retroactiva

- (303) Como se indica en el punto 1.2, la Comisión sometió a registro las importaciones del producto investigado.

⁽³⁷⁾ Correo electrónico: TRADE-TDI-NAME-CHANGE-REQUESTS@ec.europa.eu; Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruselas, Bélgica.

- (304) El considerando 336 del Reglamento provisional explica que la Comisión no pudo adoptar una decisión sobre la posible aplicación retroactiva de las medidas antidumping en esa fase de la investigación. Por tanto, la Comisión debe decidir, de conformidad con el artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base, si deben percibirse retroactivamente medidas antidumping definitivas sobre las importaciones durante el período de registro.
- (305) Durante la fase final de la investigación, se evaluaron los datos recogidos en el marco del registro. La Comisión analizó si se cumplían los criterios del artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base para la percepción retroactiva de derechos definitivos.
- (306) El análisis de la Comisión no mostró ningún aumento sustancial de las importaciones además del nivel de las importaciones que provocaron el perjuicio durante el período de investigación, tal como requiere el artículo 10, apartado 4, letra d), del Reglamento de base. Para este análisis, la Comisión comparó el promedio de los volúmenes mensuales de importaciones del producto afectado durante el período de investigación (columna 2) con el promedio de los volúmenes mensuales de importaciones durante el período comprendido entre el mes posterior al inicio de la presente investigación y el último mes completo previo al establecimiento de medidas provisionales (columna 3). Asimismo, al comparar el promedio de los volúmenes mensuales de importaciones del producto afectado durante el período de investigación con el promedio de los volúmenes mensuales de importaciones durante el período comprendido entre el mes posterior al inicio de la presente investigación y el mes en que se establecieron medidas provisionales (columna 4), no se observó ningún aumento sustancial adicional, sino más bien lo contrario, ya que las importaciones disminuyeron significativamente.

Período medio mensual considerado	Período de investigación (columna 2)	09/2024 a 03/2025 (columna 3)	09/2024 a 04/2025 (columna 4)
Egipto	68 642	27 738	24 271
Japón	90 004	38 232	40 625
Vietnam	99 557	25 176	23 640
Total: Países afectados	258 203	91 146	88 536

Fuente: Eurostat, base de datos Vigilancia.

- (307) Por lo tanto, se consideró que no se cumplían las condiciones para la percepción retroactiva de los derechos.

9. DISPOSICIÓN FINAL

- (308) Con arreglo al artículo 109 del Reglamento (UE, Euratom) 2024/2509 del Parlamento Europeo y del Consejo ⁽³⁸⁾, 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.
- (309) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité creado en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento (UE) 2016/1036.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

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

⁽³⁸⁾ Reglamento (UE, Euratom) 2024/2509 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de septiembre de 2024, sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión (DO L, 2024/2509, 26.9.2024, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj>).

Se excluyen los productos siguientes:

- i) los productos de acero inoxidable y de acero magnético al silicio de grano orientado,
- ii) los productos de acero para herramientas y de acero rápido,
- iii) los productos sin enrollar, sin motivos en relieve, de un espesor superior a 10 mm y una anchura superior o igual a 600 mm, y
- iv) los productos sin enrollar, sin motivos en relieve, de un espesor superior o igual a 4,75 mm pero no superior a 10 mm y de una anchura superior o igual a 2 050 mm.

2. Los tipos del derecho antidumping definitivo aplicables 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 serán los siguientes:

País de origen	Empresa	Derecho antidumping definitivo	Código TARIC adicional
Egipto	Ezz Steel Company	11,7 %	89M8
Egipto	Todas las demás importaciones originarias de Egipto	11,7 %	8999
Japón	Nippon Steel Corporation	30,0 %	89M9
Japón	Tokyo Steel Co. Ltd	6,9 %	89MA
Japón	Otras empresas cooperantes: — Daido Steel Co., Ltd — JFE Steel Corporation	29,8 %	89MB 89ME
Japón	Todas las demás importaciones originarias de Japón	30,0 %	8999
Vietnam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %	89MC
Vietnam	Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	12,1 %	8999

3. Las medidas antidumping vigentes no son aplicables al productor exportador vietnamita Hoa Phat Group, compuesto por Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Stock Company, Hoa Phat Cold Rolled Steel Company Limited, Hoa Phat Steel Sheet Co., Ltd/Hoa Phat Steel Sheet Limited Liability Company, Hoa Phat Steel Pipe Company Limited - sucursal de Hung Yen, Binh Duong Hoa Phat Steel Pipe Co., Ltd/Binh Duong Hoa Phat Steel Pipe Company Limited y Hoa Phat Da Nang Steel Pipe Company Limited (código TARIC adicional 89MD).

4. 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 el (volumen en toneladas) de (producto afectado) vendido para su exportación a la Unión Europea consignado en esta factura ha sido fabricado por (nombre y dirección de la empresa) (código TARIC adicional) en [Egipto, Japón o Vietnam]. Declara, asimismo, que la información que figura en la presente factura es completa y correcta*». Mientras no se presente esta factura, será aplicable el derecho calculado para todas las demás importaciones originarias de [Egipto, Japón o Vietnam].

5. Salvo disposición en contrario, serán de aplicación las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Los importes garantizados por el derecho antidumping provisional en virtud del Reglamento de Ejecución (UE) 2025/670, por el que se impone un derecho antidumping provisional relativo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alea o de los demás aceros aleados, originarios de Egipto, Japón y Vietnam, se percibirán de manera definitiva. Se liberarán los importes garantizados superiores a los tipos definitivos del derecho antidumping.

Artículo 3

El artículo 1, apartado 2, podrá modificarse para añadir nuevos productores exportadores de Egipto, Japón y Vietnam, que de este modo quedarán sujetos al tipo de derecho antidumping medio ponderado correspondiente aplicable a las empresas que cooperaron no incluidas en la muestra. Todo productor exportador nuevo deberá aportar pruebas de que:

- a) no exportó los productos descritos en el artículo 1, apartado 1, durante el período de investigación (del 1 de abril de 2023 al 31 de marzo de 2024);
- b) no está vinculado a ningún exportador o productor sujeto a las medidas establecidas en el presente Reglamento, y que podría haber cooperado en la investigación original, así como
- c) realmente ha exportado el producto afectado o ha contraído una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Unión una vez finalizado el período de investigación.

Artículo 4

1. En caso de que el arancel por encima del contingente mencionado en el artículo 1, apartado 6, del Reglamento de Ejecución (UE) 2019/159 pase a ser aplicable a los productos laminados planos de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, enrollados o sin enrollar (incluidos los productos «cortados a medida» y «de franja estrecha»), simplemente laminados en caliente, sin chapar, revestir ni recubrir, y supere el nivel del derecho antidumping establecido en el artículo 1, apartado 2, solo se percibirá el arancel por encima del contingente mencionado en el artículo 1, apartado 6, del Reglamento de Ejecución (UE) 2019/159.

2. Durante el período de aplicación del apartado 1, la percepción de los derechos impuestos con arreglo al presente Reglamento quedará suspendida.

3. En caso de que el arancel por encima del contingente mencionado en el artículo 1, apartado 6, del Reglamento de Ejecución (UE) 2019/159 pase a ser aplicable a los productos laminados planos de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, enrollados o sin enrollar (incluidos los productos «cortados a medida» y «de franja estrecha»), simplemente laminados en caliente, sin chapar, revestir ni recubrir, y se fije a un nivel inferior al derecho antidumping establecido en el artículo 1, apartado 2, se percibirá el arancel por encima del contingente mencionado en el artículo 1, apartado 6, del Reglamento de Ejecución (UE) 2019/159, además de la diferencia entre dicho derecho y el derecho antidumping más elevado establecido en el artículo 1, apartado 2.

4. Se suspenderá la parte del importe del derecho antidumping no percibida de conformidad con el apartado 3.

5. Las suspensiones a las que se hace referencia en los apartados 2 y 4 estarán limitadas temporalmente al período de aplicación del arancel por encima del contingente mencionado en el artículo 1, apartado 6, del Reglamento de Ejecución (UE) 2019/159.

Artículo 5

Se da por concluido el procedimiento antidumping relativo a las importaciones del producto mencionado en el artículo 1, apartado 1, originario de la India.

Artículo 6

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

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

Hecho en Bruselas, el 25 de septiembre de 2025.

Por la Comisión
La Presidenta
Ursula VON DER LEYEN