



2025/670

7.4.2025

## 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**

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea <sup>(1)</sup> («el Reglamento de base»), y en particular su artículo 7,

Previa consulta a los Estados miembros,

Considerando lo siguiente:

### 1. PROCEDIMIENTO

#### 1.1. Inicio

- (1) El 8 de agosto de 2024, la Comisión Europea («la 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, India, Japón y Vietnam («los 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* <sup>(2)</sup> («el 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 «el 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 de las importaciones

- (3) Con arreglo al artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base, las importaciones del producto afectado pueden someterse a registro con el fin de garantizar que, en caso de que la investigación dé lugar a conclusiones que lleven a la imposición de derechos antidumping, tales derechos, si se cumplen las condiciones necesarias, puedan recaudarse retroactivamente sobre las importaciones registradas de conformidad con las disposiciones legales aplicables. La Comisión decidió someter a registro las importaciones del producto afectado por iniciativa propia mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2024/2719 de la Comisión <sup>(3)</sup> («el Reglamento de registro»).

#### 1.3. Partes interesadas

- (4) En el anuncio de inicio, la Comisión invitó a las partes interesadas a ponerse en contacto con ella para participar en la investigación. Además, la Comisión informó específicamente del inicio de la investigación, e invitó a participar en ella, al denunciante, a otros productores conocidos de la Unión, a los productores exportadores conocidos y a las autoridades egipcias, indias, japonesas y vietnamitas, a los importadores, proveedores, usuarios y comerciantes conocidos, y a las asociaciones notoriamente afectadas.

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

<sup>(2)</sup> 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, India, Japón y Vietnam (DO C, C/2024/4995, 8.8.2024, ELI: <http://data.europa.eu/eli/C/2024/4995/oj>).

<sup>(3)</sup> 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](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2719/oj)).

- (5) Se brindó a las partes interesadas la oportunidad de formular observaciones sobre el inicio de la investigación y de solicitar audiencia con la Comisión o con el consejero auditor en los procedimientos comerciales. Se celebraron audiencias con el Gobierno egipcio, el productor exportador egipcio que cooperó, Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation, el Ministerio de Economía, Comercio e Industria japonés y el Consorcio para la defensa de las importaciones de productos planos laminados en caliente («el Consorcio»).

#### 1.4. Observaciones sobre el inicio

##### 1.4.1. Alegaciones relativas a la ausencia de amenaza para la industria de la UE

- (6) Tras el inicio, el productor exportador egipcio que cooperó alegó que las exportaciones de productos planos laminados en caliente de acero de Egipto a la Unión eran insignificantes, ya que solo representaban el 1,3 % del mercado abierto. También alegó que, al ser el único productor de productos planos laminados en caliente de acero en Egipto, su capacidad era mucho menor que la de los demás países afectados y no había aumentado desde 1999.
- (7) El mismo exportador que cooperó alegó que llevaba mucho tiempo colaborando con varios proveedores de equipos, administraciones públicas y bancos europeos, en lo que respecta en particular a la compra de materias primas, incluido mineral de hierro de alta calidad, a un Estado miembro.
- (8) Estas alegaciones se examinaron en el marco de las secciones relativas a la causalidad y al interés de la UE respectivamente.

##### 1.4.2. Alegaciones sobre la falta de pruebas

- (9) Se recibieron observaciones del Consorcio, del Gobierno de Egipto y del productor exportador egipcio que cooperó.
- (10) El Consorcio alegó que la industria de la Unión ya estaba excesivamente protegida con la aplicación de un régimen de salvaguardia que establecía un límite máximo del 15 % de importaciones de terceros países. Asimismo, afirmó que en los últimos ocho años se han adoptado varias medidas antidumping y antisubvenciones contra las importaciones procedentes de grandes países productores, como Brasil, China, Irán, Rusia, Turquía y Ucrania. Este argumento se aborda más adelante, en el considerando 198.
- (11) Un productor exportador alegó que se habían vulnerado los derechos de defensa debido al carácter incompleto de las versiones abiertas de los anexos de la denuncia disponibles en el expediente abierto para su consulta por las partes interesadas.
- (12) Un productor exportador vietnamita alegó que el inicio no era conforme con el artículo 5.2 y 5.3, del Acuerdo Antidumping de la Organización Mundial del Comercio ni con el artículo 5, apartado 2, letra d), del Reglamento de base, ya que carecía de pruebas reales que justificaran el inicio del procedimiento.
- (13) Este productor exportador alegó que los factores e índices que influían en la situación de la industria de la Unión, como los enumerados en el artículo 3, apartados 3 y 5, y tal como exige el artículo 5, apartado 2, del Reglamento de base, no se incluyeron en la denuncia del denunciante, o que la información pertinente indicada sobre otros aspectos era incompleta o se presentaba de manera que tergiversaba la situación real de la industria de la Unión. Estos se referían a:
- 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.
- (14) En consecuencia, un número elevado de indicadores de perjuicio que debían examinarse con arreglo al artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base no se habían tratado en la denuncia. Entre estos indicadores se incluyen el rendimiento de las inversiones, los factores que afectan a los precios de la Unión, los efectos negativos reales y potenciales sobre el flujo de tesorería, las existencias, los salarios o la capacidad de reunir capital.

- (15) Por último, este productor exportador alegó que los datos facilitados por el denunciante sobre la cuota de mercado eran aritméticamente imposibles debido al aumento constante de las ventas en el mercado interior por encima del nivel de crecimiento del consumo.
- (16) En respuesta a esos argumentos, 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.
- (17) Se recuerda que el artículo 19 del Reglamento de base y el artículo 6.5 del Acuerdo Antidumping de la Organización Mundial del Comercio prevén la protección de la información confidencial en circunstancias en las que su divulgación supondría, desde el punto de vista de la competencia, una ventaja significativa para un competidor o tendría un efecto claramente desfavorable para la persona que proporcione la información o para un tercero del que la haya recibido.
- (18) La información facilitada en los anexos limitados de la denuncia entra dentro de estas categorías. En cualquier caso, el denunciante ha proporcionado un resumen significativo de la información contenida en los anexos limitados de la denuncia para que las partes interesadas pudieran tener una «comprensión razonable del contenido esencial de la información facilitada con carácter confidencial», tal como establece el artículo 19, apartado 2, del Reglamento de base. El denunciante ha resumido adecuadamente el contenido de estos anexos, sin revelar datos sensibles específicos de la empresa.

#### 1.4.3. Alegaciones relativas a los cálculos preliminares del dumping para Egipto

- (19) El Gobierno egipcio y el productor exportador que cooperó presentaron observaciones sobre el inicio, alegando la ausencia de dumping en el caso de las importaciones egipcias. Alegaron que el dumping para Egipto en la denuncia se estableció mediante un «uso incorrecto del tipo de cambio oficial en lugar del tipo de mercado paralelo» para calcular el valor normal y el margen de dumping. Alegaron que el uso del «tipo de mercado paralelo» para el cálculo del dumping demostraría que las importaciones egipcias no se vendían a precios injustamente bajos en el mercado de la UE. De este modo, ambas partes invocan la utilización del tipo de cambio paralelo para las divisas extranjeras en lugar del tipo oficial del Banco Central egipcio para la conversión del euro (EUR) y del dólar estadounidense (USD) en libras egipcias (EGP). Para fundamentar su alegación, ambas partes se refirieron a las publicaciones de Ernest & Young, el Fondo Monetario Internacional y la Comisión Europea y a decretos gubernamentales egipcios que reconocían el tipo de cambio del mercado paralelo, incluido un documento específico emitido después del período de investigación por la autoridad reguladora financiera egipcia que autorizaba a EZDK a utilizar los tipos de cambio vigentes, respaldados por documentos, en lugar de los oficiales del Banco Central egipcio a efectos de contabilidad e información financiera para los años 2023 y 2024.
- (20) Sin embargo, la práctica habitual de la Comisión ha sido utilizar los tipos de cambio oficiales en los casos en los que existen alegaciones sobre el uso de tipos de cambio paralelos (\*). Además, cabe señalar que el tipo de cambio oficial del Banco Central egipcio era el único tipo de cambio legal que estuvo vigente durante el período de investigación de la denuncia y que no existían tipos históricos registrados públicamente de un mercado «negro» o paralelo durante el período de investigación. Se consideró que la denuncia estaba respaldada por pruebas suficientes para iniciar el procedimiento. No obstante, para la propia investigación, la Comisión se basó únicamente en datos verificados, entre otros, presentados por las partes en las respuestas al cuestionario y verificados *in situ*. Por consiguiente, se desestimó esta alegación.
- (21) Ambas partes también alegaron que se había cometido un error en el cálculo del dumping en la denuncia, al utilizar «costes de flete muy inflados» sin justificación. El productor exportador que cooperó alegó además que se habían cometido errores en el cálculo del dumping en la denuncia al aplicar el tipo de cambio oficial para determinar el valor normal, así como al utilizar «precios interiores erróneos» y hacer referencia a los precios de los productos planos laminados en caliente de acero de dos empresas egipcias que no fabrican el producto investigado.
- (22) A este respecto, también cabe mencionar que se consideró que la denuncia estaba respaldada por pruebas suficientes para iniciar el procedimiento. Para la propia investigación, la Comisión se basó únicamente en datos verificados, entre otros, presentados por las partes en las respuestas al cuestionario y verificados *in situ*. Por consiguiente, se desestimó esta alegación.

(\*) Norma contable egipcia n.º 13, modificada por la Resolución del Consejo de Ministros n.º 1568/2022.

#### 1.4.4. Alegaciones relativas a los cálculos preliminares del dumping para Vietnam

- (23) Los dos productores exportadores de Vietnam que cooperaron, Formosa Ha Tinh Steel Corporation («Formosa»), Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company («HPDQ») y un usuario, Marcegaglia Carbon Steel S.p.A, presentaron observaciones sobre los cálculos del dumping en la denuncia y, en particular, sobre las alegaciones del denunciante acerca de la existencia de «una situación especial del mercado» en Vietnam que no permitía una comparación adecuada, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base. Las tres partes argumentaron que las alegaciones de la denuncia sobre la existencia de la situación especial del mercado eran infundadas.
- (24) La Comisión recordó que, al evaluar las pruebas de la denuncia, solo tuvo en cuenta aquellos elementos para los que dichas pruebas eran suficientemente adecuadas y precisas. Consideró que no era el caso en lo que respecta a las pruebas contenidas en la denuncia sobre la existencia de la situación especial del mercado en Vietnam. Además, el dumping calculado en la denuncia se determinó sin tener en cuenta la situación especial del mercado. La Comisión tampoco estableció la existencia de la situación especial del mercado durante la investigación. Por lo tanto, los cálculos del dumping para los dos productores exportadores que cooperaron se realizaron de conformidad con el método detallado en la sección 3.4. Por consiguiente, la Comisión rechazó las alegaciones.

#### 1.4.5. Alegación relativa al cambio de circunstancias previsto en Vietnam

- (25) Formosa alegó que el mercado interior de Vietnam experimentó una elevada presión de las importaciones del producto investigado procedentes de la República Popular China («China») y de la India a precios objeto de dumping. Como consecuencia de ello, el Gobierno de Vietnam inició una investigación antidumping, y debían imponerse medidas provisionales en enero de 2025. Formosa alegó, por tanto, que la Comisión debería prestar atención al cambio de circunstancias previsto y garantizar que las posibles medidas antidumping que se impongan a Vietnam sean adecuadas para la nueva situación, que tiene carácter duradero.
- (26) La Comisión recordó que la evaluación del dumping y del perjuicio resultante se refería al período de investigación y al período considerado, tal como se menciona en la sección 1.8., y que no podía prever la evolución de las condiciones del mercado ni del comportamiento futuro de los productores exportadores de Vietnam. Si está justificado, siempre que pueda demostrarse un cambio de circunstancias de carácter duradero, podría iniciarse una reconsideración de los derechos sobre esa base, de conformidad con el artículo 11, apartado 3, del Reglamento de base. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

### 1.5. Muestreo

- (27) En el anuncio de inicio, la Comisión indicó que podría realizar un muestreo de las partes interesadas con arreglo al artículo 17 del Reglamento de base.

#### 1.5.1. Muestreo de productores de la Unión

- (28) En el anuncio de inicio, la Comisión declaró que había seleccionado provisionalmente una muestra de productores de la Unión. La Comisión seleccionó la muestra sobre la base de los mayores volúmenes representativos de producción y venta, velando al mismo tiempo por la distribución geográfica. La Comisión invitó a las partes interesadas a presentar observaciones sobre la muestra provisional, pero no recibió ninguna observación.
- (29) En consecuencia, la muestra final se compuso de tres productores de la Unión ubicados en tres Estados miembros diferentes. Esto representa más del 34 % del volumen total estimado de producción y más del 35 % de las ventas totales estimadas del producto similar en la Unión.

#### 1.5.2. Muestreo de importadores

- (30) A fin de decidir si el muestreo era necesario y, en tal caso, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a importadores no vinculados que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio.
- (31) Ningún importador no vinculado facilitó la información solicitada ni accedió a formar parte de la muestra.

### 1.5.3. Muestreo de productores exportadores de Egipto, India, Japón y Vietnam

- (32) Para decidir si era necesario un muestreo y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los productores exportadores de Egipto, India, Japón y Vietnam que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Además, la Comisión pidió a la Misión de la República Árabe de Egipto ante la Unión Europea, a la Misión de la India ante la Unión Europea, a la Misión de Japón ante la Unión Europea y a la Misión de la República Socialista de Vietnam ante la Unión Europea que buscaran a otros productores exportadores, si los hubiera, que pudieran estar interesados en participar en la investigación y se pusieran en contacto con ellos.
- (33) En cuanto a Egipto, un grupo de productores exportadores facilitaron esa información solicitada y aceptaron que se les incluyera en la muestra. El grupo está formado por una sociedad de cartera, Ezz Steel Company («Ezz Steel»), propietaria de un productor exportador, All Ezz Dekheila Steel Company («EZDK»), que a su vez posee otro productor exportador, Ezz Flat Steel Company («EFS»). En vista del reducido número de respuestas, la Comisión decidió que el muestreo no era necesario.
- (34) Por lo que se refiere a India y Japón, cinco productores exportadores de cada país facilitaron la información solicitada y aceptaron ser incluidos en la muestra. Sin embargo, una de las empresas japonesas no era un productor exportador del producto afectado y no se tuvo en cuenta a efectos de establecer una muestra. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de dos productores exportadores tanto en India como en Japón, basándose en el mayor volumen representativo de exportaciones a la Unión que podía investigarse razonablemente en el tiempo disponible. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó sobre la selección de las muestras a todos los productores exportadores conocidos afectados y a las autoridades de los dos países afectados. No se recibieron observaciones sobre las muestras.
- (35) Por último, en lo que respecta a Vietnam, tres empresas facilitaron la información solicitada y aceptaron ser incluidas en la muestra; sin embargo, solo dos de ellas eran productores exportadores del producto afectado. En vista del reducido número de respuestas, la Comisión decidió que el muestreo no era necesario.

### 1.6. Examen individual

- (36) Ningún productor exportador solicitó un examen individual con arreglo al artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base.

### 1.7. Respuestas al cuestionario e inspecciones *in situ*

- (37) La Comisión envió cuestionarios a los tres productores de la Unión incluidos en la muestra, al denunciante, a los productores exportadores incluidos en la muestra de Egipto, India, Japón y Vietnam, a los importadores conocidos y a los usuarios. Los mismos cuestionarios se publicaron en línea <sup>(7)</sup> el día del inicio de la investigación.
- (38) El denunciante proporcionó en la denuncia suficientes pruebas razonables de distorsiones del mercado de materias primas en la India y Vietnam en relación con el producto investigado. Por lo tanto, tal como se avisó en el anuncio de inicio, la investigación abarca estas distorsiones del mercado de materias primas a fin de determinar si son de aplicación las disposiciones del artículo 7, apartados 2 *bis* y 2 *ter*, del Reglamento de base en lo que respecta a la India y Vietnam. Por esta razón, la Comisión envió cuestionarios adicionales a las autoridades de la India y Vietnam.
- (39) La Comisión recabó y comprobó toda la información que consideró necesaria para determinar provisionalmente el dumping, el perjuicio resultante y el interés de la Unión. Se realizaron inspecciones *in situ* con arreglo al artículo 16 del Reglamento de base en los locales de las siguientes empresas:

#### **Productores de la Unión**

- Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisburgo, Alemania
- Acciaieria Arvedi S.P.A., Cremona, Italia
- Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Países Bajos

<sup>(7)</sup> <https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2743>.

**Centro de servicios siderúrgicos y comerciales vinculado**

- Centro Siderurgico Industriale S.R.L., Perugia, Italia
- Centro Siderurgico Adriatico S.R.L., Perugia, Italia
- Tata Steel Service Centre Feijen, BV, Maastricht, Países Bajos
- Thyssenkrupp Stahlkontor AG, Essen, Alemania

**Usuarios**

- Marcegaglia Carbon Steel S.p.A., Gazoldo degli Ippoliti, Italia
- Network Steel S.L., Madrid, España

**Productor exportador de Egipto**

- Ezz Steel

**Productores exportadores de la India**

- ArcelorMittal Nippon Steel India Limited («AMNSIL»)
- Bhushan Power and Steel Limited, y JSW Steel Limited («Grupo JSW»)

**Productores exportadores de Japón**

- Tokyo Steel Co. Ltd. («Tokyo Steel»)
- Nippon Steel Corporation («Nippon Steel») y empresas vinculadas

**Productores exportadores de Vietnam**

- Formosa Ha Tinh Steel Corporation («Formosa»)
- Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company («Hoa Phat»)

**1.8. Período de investigación y período considerado**

- (40) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de abril de 2023 y el 31 de marzo de 2024 («el período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2021 y el final del período de investigación («el período considerado»).
- (41) Tras el inicio, un productor exportador alegó que el año 2020 debía incluirse como año de referencia en el período considerado, a fin de tener plenamente en cuenta el impacto de las distorsiones del mercado derivadas de la crisis de la COVID-19 en la evolución de las importaciones de productos planos laminados en caliente de acero.
- (42) La Comisión consideró 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 tendría valor añadido. Además, la duración del período considerado era coherente con las prácticas normales de investigación.
- (43) Otro productor exportador alegó que, al seleccionar el período de investigación al inicio, la Comisión excluyó todo el trimestre entre el final del período de investigación y la fecha de inicio (8 de agosto de 2024) y, por lo tanto, redujo el período considerado al período entre 2021 y el primer trimestre de 2024 excluyendo los años completos de 2020 a 2023.
- (44) Según este productor exportador, esta decisión no se ajustaba al «criterio normativo prescrito» por el Reglamento de base y, al elegir el año no representativo de 2021 como año de referencia, distorsionó el resultado del análisis del perjuicio importante.

- (45) La Comisión rechazó provisionalmente estas alegaciones, ya que, en primer lugar, es la práctica habitual de la Comisión y está a su discreción seleccionar un período de investigación que abarque un período no inferior a los seis meses inmediatamente anteriores a la fecha de inicio <sup>(6)</sup> y tener en cuenta, para la evaluación del perjuicio, tres años civiles adicionales al período de investigación, y no cuatro. En segundo lugar, las pérdidas sufridas por el conjunto de la industria, ya sea en la UE o en el extranjero, en el año 2020 se debieron principalmente a la crisis de la COVID-19, que dio lugar a ceses de la producción, con varias plantas siderúrgicas inactivas en todo el mundo. Una vez que la economía empezó a recuperarse de la COVID-19 a partir de 2021, también lo hizo la demanda del producto investigado, lo que dio lugar a aumentos de los precios y los beneficios. Esto significa que el año 2020 representa un punto excepcionalmente bajo, en lugar de un año típico. En tercer lugar, desde 2021, la oferta y la demanda se habían estabilizado, de modo que se estimó adecuado un período considerado que comenzara en 2021. En cualquier caso, en consonancia con la práctica habitual de la Comisión, esta analizó todos los factores pertinentes para evaluar la evolución de la situación de la industria de la Unión durante el período considerado.

## 2. PRODUCTO INVESTIGADO, PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

### 2.1. Producto investigado

- (46) El producto investigado consiste en determinados productos planos laminados 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 («el producto investigado»).

Se excluyen los productos siguientes:

- 1) los productos de acero inoxidable y de acero magnético al silicio de grano orientado,
  - 2) los productos de acero para herramientas y de acero rápido,
  - 3) 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
  - 4) 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.
- (47) Los productos planos laminados en caliente de acero se fabrican mediante laminado en caliente; se trata de un proceso para trabajar el metal en el que se pasa metal caliente a través de uno o varios pares de rodillos en caliente para reducir y uniformizar el espesor, proceso en el que la temperatura del metal está por encima de la temperatura de recristalización. Pueden entregarse en diversas formas: enrollados (engrasados o sin engrasar, decapados o sin decapar), en longitudes a medida (chapa) o en franjas estrechas.
- (48) Existen dos usos principales de los productos planos laminados en caliente de acero. En primer lugar, se utilizan como materia prima para la producción de diversos productos de acero transformados con valor añadido, empezando por los productos de acero planos y revestidos laminados en frío. En segundo lugar, se utilizan como insumos industriales adquiridos por usuarios finales para diversas aplicaciones, como la construcción (producción de tubos de acero), la construcción naval, los recipientes de gases, los automóviles, los recipientes a presión y las conducciones de energía.

### 2.2. Producto afectado

- (49) El producto afectado es el producto investigado, originario de Egipto, India, Japón y Vietnam («los países afectados»), clasificado 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 y 7226 19 10 95), 7226 91 91 y 7226 91 99. Los códigos NC y TARIC se indican a título meramente informativo y sin perjuicio de que se produzca un cambio posterior en la clasificación arancelaria. El ámbito de la presente investigación está sujeto a la definición del producto investigado que figura más arriba.

<sup>(6)</sup> Artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base.

### 2.3. Producto similar

- (50) La investigación puso de manifiesto que los productos siguientes presentan las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas y se destinan a los mismos usos básicos:
- el producto afectado cuando se exporta a la Unión;
  - el producto investigado producido y vendido en el mercado interior de Egipto, India, Japón, y Vietnam (países afectados); y
  - el producto investigado fabricado y vendido en la Unión por la industria de la Unión.
- (51) En consecuencia, la Comisión decidió en esta fase que se trataba de productos similares en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

### 2.4. Alegaciones relativas a la definición del producto

- (52) Un productor exportador, Daido Steel Co. Ltd. («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). Alegó que sus productos i) tienen propiedades físicas, técnicas y químicas significativamente distintas en comparación con otros tipos de productos planos laminados en caliente de acero, ii) se comercializan a través de canales de venta especializados con precios diferentes y iii) sus diferentes especificaciones y usos finales deben incluirse en la definición del producto.
- (53) En investigaciones anteriores sobre la misma definición del producto, la Comisión excluyó el acero para herramientas y el acero rápido de la definición del producto objeto del 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 (<sup>7</sup>). La Comisión constató que, de hecho, existen diferencias físicas y químicas importantes entre otros tipos del producto afectado distintos del acero para herramientas y el acero rápido, por una parte, y estos dos tipos de producto mencionados, por otra. La Comisión confirma esta evaluación en la investigación en cuestión. Sin embargo, la Comisión consideró que la alegación de Daido Steel Co. Ltd. de excluir todos sus tipos de productos planos laminados en caliente de acero no era lo suficientemente específica. 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. La Comisión también consideró que la utilización de los códigos NC adecuados era responsabilidad del importador al declarar las mercancías a las autoridades aduaneras.

(<sup>7</sup>) Véanse el Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649 de la Comisión, de 5 de abril de 2017, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 92 de 6.4.2017, p. 68, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2017/649/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/649/oj)); el 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](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/1795/oj)); el Reglamento de Ejecución (UE) 2021/1100 de la Comisión, de 5 de julio de 2021, por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Turquía (DO L 238 de 6.7.2021, p. 32, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2021/1100/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/1100/oj)); el Reglamento de Ejecución (UE) 2017/969 de la Comisión, de 8 de junio de 2017, por el que se establecen derechos compensatorios definitivos sobre las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China, y se modifica el Reglamento de Ejecución (UE) 2017/649, por el que se impone un derecho antidumping definitivo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de la República Popular China (DO L 146 de 9.6.2017, p. 17, ELI: [http://data.europa.eu/eli/reg\\_impl/2017/969/oj](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2017/969/oj)).

### 3. DUMPING

#### 3.1. Egipto

##### 3.1.1. Valor normal

- (54) La Comisión examinó, en primer lugar, si el volumen total de las ventas en el mercado interior de Ezz Steel era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interior son representativas si el volumen total de las ventas del producto similar a clientes independientes en dicho mercado, por productor exportador, representa como mínimo el 5 % del volumen total de las ventas de exportación del producto afectado a la Unión durante el período de investigación. Sobre esta base, las ventas totales del producto similar en el mercado interior realizadas por Ezz Steel eran representativas.
- (55) A continuación, la Comisión determinó los tipos de producto vendidos en el mercado interior que eran idénticos o comparables a los tipos de producto que el productor exportador con ventas representativas en su mercado interior vendía para su exportación a la Unión.
- (56) A continuación, la Comisión examinó si las ventas en el mercado interior realizadas por el productor exportador de cada tipo de producto que fuera idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para su exportación a la Unión eran representativas, de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interior de un tipo de producto idéntico o comparable son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el período de investigación representa, como mínimo, un 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión de dicho tipo de producto.
- (57) La Comisión estableció que las ventas en el mercado interior de todos los tipos de producto para cada tipo de producto idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para su exportación a la Unión eran representativas, excepto en el caso de dos tipos de producto cuyas ventas en el mercado interior fueron inferiores al 5 % y, por tanto, no eran representativas. Para estos tipos de producto, el valor normal se calculó de acuerdo con el método que figura a continuación.
- (58) A continuación, la Comisión determinó el porcentaje de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado interior durante el período de investigación, a fin de decidir si utilizaba las ventas reales en el mercado interior para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (59) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interior por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, cuando se cumple lo siguiente:
- el volumen de ventas del tipo de producto, vendido a un precio neto igual o superior al coste de producción calculado, representa más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo de producto; y
  - el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto es igual o superior al coste unitario de producción.
- (60) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto en el mercado interior durante el período de investigación.
- (61) El valor normal es el precio real en el mercado interior por tipo de producto únicamente por lo que se refiere a las ventas rentables de los tipos de producto en dicho mercado durante el período de investigación, cuando se cumple lo siguiente:
- el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo, o
  - el precio de venta medio ponderado de este tipo de producto es inferior a la media ponderada del coste unitario de producción.
- (62) El análisis de las ventas en el mercado interior puso de manifiesto que más del 80 % del total de las ventas en el mercado interior era rentable, y que el precio de venta medio ponderado era superior a la media ponderada del coste unitario de producción. En consecuencia, el valor normal se calculó como media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado interior durante el período de investigación.
- (63) En el caso de los dos tipos de producto que no se habían vendido en cantidades representativas en el mercado interior en el sentido de la primera frase del artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.

- (64) El valor normal se calculó añadiendo lo siguiente al coste medio de producción del producto similar del productor exportador que cooperó durante el período de investigación:
- a) la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos en que incurrió el productor exportador que cooperó por las ventas en el mercado interior del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación; y
  - b) la media ponderada del beneficio obtenido por el productor exportador que cooperó sobre las ventas del producto similar en el mercado interior, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación.
- (65) En el caso de los tipos de producto que no se habían vendido en cantidades representativas en el mercado interior, se añadieron los gastos medios de venta, generales y administrativos y el beneficio medio de las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en dicho mercado respecto de esos tipos.

#### 3.1.2. Precio de exportación

- (66) El productor exportador exportó a la Unión directamente a clientes independientes o a comerciantes independientes y el precio de exportación fue el precio realmente pagado o por pagar por el producto afectado cuando fue vendido para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

#### 3.1.3. Comparación

- (67) El artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base exige a la Comisión que realice una comparación ecuaníme entre el valor normal y el precio de exportación en la misma fase comercial y que haga ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que afectan a los precios y a su comparabilidad. En el presente caso, la Comisión optó por comparar el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores incluidos en la muestra en el nivel comercial franco fábrica. Como se explica más adelante, en su caso, el valor normal y el precio de exportación se ajustaron para: i) retrotraerlos al nivel franco fábrica; y ii) hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que se alegó y demostró que afectaban a los precios y a su comparabilidad.

##### 3.1.3.1. Ajustes del valor normal

- (68) Con el fin de retrotraer el valor normal al nivel comercial franco fábrica, se realizaron ajustes en: transporte, seguros, manipulación, carga, comisiones y costes accesorios, cuando proceda.
- (69) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: costes de crédito y los gastos bancarios, cuando proceda.

##### 3.1.3.2. Ajustes del precio de exportación

- (70) Con el fin de retrotraer el precio de exportación al nivel comercial franco fábrica, se realizaron ajustes en: transporte interior, flete marítimo y seguros, y manipulación y carga.
- (71) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: costes de crédito y gastos bancarios.
- (72) La empresa informó a la Comisión de los problemas relacionados con la conversión de divisas en Egipto durante el período de investigación (véase la sección 1.4.3.). Teniendo en cuenta que las cuentas auditadas de los productores exportadores que cooperaron para el período de investigación se basaban en el tipo de cambio del mercado paralelo, en virtud de una excepción concedida por las autoridades egipcias el 5 de septiembre de 2023, a efectos del cálculo se utilizó el tipo de cambio paralelo en lugar del oficial. El artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base establece que «como norma general» la fecha de venta debe ser la fecha facturación, y que puede utilizarse la fecha del contrato, de la orden de compra o de la confirmación de la orden si estas fueran más apropiadas para determinar las condiciones reales de venta. En primer lugar, la Comisión consideró la fluctuación del tipo de cambio del mercado paralelo de la libra egipcia y la caída significativa general de esta frente al dólar estadounidense y el euro. En segundo lugar, la Comisión tuvo en cuenta las prácticas de fijación de precios del productor exportador egipcio, por las cuales las condiciones materiales de venta se establecían en el momento en que se realizaba el contrato de venta y no en la fecha de facturación de las ventas de exportación. Por lo tanto, la Comisión utilizó el tipo de cambio mensual, indicado en los estados financieros del productor exportador, aplicable en el momento del contrato de venta para convertir el precio de exportación de dólares estadounidenses a libras egipcias.

3.1.4. *Margen de dumping*

- (73) La Comisión comparó, para el productor exportador, el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo del producto afectado correspondiente, con arreglo al artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (74) Sobre esa base, el margen de dumping medio ponderado provisional, expresado como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, calculado para el productor exportador es del 12,8 %.
- (75) El nivel de cooperación en el caso de Egipto es elevado, ya que las exportaciones del productor exportador que cooperó representaron el 100 % del total de las importaciones durante el período de investigación. En consecuencia, la Comisión decidió establecer el margen de dumping para los productores exportadores que no cooperaron al nivel de la única empresa que cooperó.
- (76) Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Cuadro 1

**Márgenes de dumping**

Empresa	Margen de dumping provisional
Ezz Steel Company	12,8 %
Todas las demás importaciones originarias de Egipto	12,8 %

3.2. **India**

- (77) Ambos productores exportadores incluidos en la muestra cooperaron. En el mercado interior, ambos productores exportadores incluidos en la muestra vendían el producto similar de forma directa y a través de comerciantes vinculados. Exportaban el producto afectado a la Unión directamente a clientes independientes y a través de comerciantes vinculados.

3.2.1. *Valor normal*

- (78) La Comisión examinó en primer lugar para cada productor exportador incluido en la muestra si el volumen total de ventas en el mercado interior fue representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interior son representativas si el volumen total de ventas del producto similar a clientes independientes en dicho mercado representa como mínimo el 5 % del volumen total de las ventas de exportación del producto investigado a la Unión durante el período de investigación. Según este criterio, las ventas totales de cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra del producto similar en el mercado interior eran representativas.
- (79) A continuación, la Comisión determinó los tipos de producto vendidos en el mercado interior que eran idénticos o comparables a los tipos de producto que el productor exportador con ventas representativas en su mercado interior vendía para su exportación a la Unión.
- (80) La Comisión examinó seguidamente si los tipos de productos idénticos o comparables vendidos por cada uno de los productores exportadores que cooperaron en su mercado interior eran representativos con respecto a los tipos de productos vendidos para la exportación a la Unión Europea, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interior de un tipo de producto idéntico o comparable son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el período de investigación representa, como mínimo, un 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión de dicho tipo de producto.

- (81) La Comisión estableció que las ventas en el mercado interior de todos los tipos de producto para cada tipo de producto idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para su exportación a la Unión eran representativas, excepto en el caso de dos tipos de producto de AMNSIL y tres tipos de producto del Grupo JSW para los que no existían ventas en el mercado interior o estas fueron inferiores al 5 % y, por tanto, no eran representativas. Cuando no se registraron ventas de un tipo de producto del producto similar en el mercado interior, se calculó el valor normal porque el precio de venta en el mercado interior del otro productor incluido en la muestra para ese tipo de producto tampoco estaba disponible. No se disponía de otras fuentes para los precios del mercado interior de ese producto. Para estos tipos de producto, el valor normal se calculó de acuerdo con el método que figura a continuación.
- (82) A continuación, la Comisión determinó el porcentaje de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado interior durante el período de investigación, a fin de decidir si utilizaba las ventas reales en el mercado interior para calcular el valor normal, o si no se tenían en cuenta las ventas realizadas fuera del curso de operaciones comerciales normales por razones de precio, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (83) El coste de fabricación de cada productor exportador incluido en la muestra se ajustó para tener en cuenta los denominados «costes distintos de los de producción». Se trataba de costes que los productores exportadores incluidos en la muestra consideraron costes distintos de los de producción y, por tanto, no se asignaron al coste de fabricación. Se constató que estos costes, aunque no se asignaran, estaban relacionados con la fabricación del producto investigado.
- (84) Todos los productores exportadores incluidos en la muestra obtuvieron mineral de hierro en parte en el mercado indio y en parte en sus minas cautivas. Para cumplir las obligaciones contractuales de la actividad minera, los productores exportadores incluidos en la muestra vendieron mineral de hierro con pérdidas para evitar el pago de sanciones o reducir su coste. La Comisión consideró la pérdida real de ventas de mineral de hierro como un coste de adquisición y, por lo tanto, se asignó al coste de fabricación.
- (85) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interior por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, cuando se cumple lo siguiente:
- el volumen de ventas del tipo de producto, vendido a un precio neto igual o superior al coste de producción calculado, representa más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo de producto; y
  - el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto es igual o superior a la media ponderada del coste de producción unitario.
- (86) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto en el mercado interior durante el período de investigación.
- (87) El valor normal es el precio real en el mercado interior por tipo de producto únicamente por lo que se refiere a las ventas rentables de los tipos de producto en dicho mercado durante el período de investigación, cuando se cumple lo siguiente:
- el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo; o
  - el precio de venta medio ponderado de este tipo de producto es inferior a la media ponderada del coste unitario de producción.
- (88) Cuando un tipo de producto no se vendió en cantidades representativas o no se vendió en absoluto en el mercado interior en el sentido de la primera frase del artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (89) El valor normal se calculó por tipo de producto añadiendo lo siguiente al coste medio de producción del producto similar de los productores exportadores investigados durante el período de investigación:
- la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos en que incurrieron los productores exportadores investigados por las ventas en el mercado interior del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación; y
  - la media ponderada del beneficio obtenido por los productores exportadores investigados con las ventas en el mercado interior del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación.

- (90) En el caso de los tipos de producto que no se habían vendido en cantidades representativas en el mercado interior, se añadieron los gastos medios de venta, generales y administrativos y el beneficio medio de las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en dicho mercado respecto de esos tipos. Con respecto a los tipos de productos que no se habían vendido en absoluto en el mercado interior, o en relación con los cuales no se detectaron ventas en el curso de operaciones comerciales normales, se añadió la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio medio de todas las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interior.

### 3.2.2. Precio de exportación

- (91) Los productores exportadores incluidos en la muestra exportaron a la Unión tanto directamente a clientes independientes como a través de comerciantes vinculados.
- (92) En el caso del productor exportador que exportó el producto afectado directamente a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación fue el precio realmente pagado o por pagar por el producto afectado vendido para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (93) Además de las ventas directas, un productor exportador incluido en la muestra también vendió el producto afectado a la Unión a partes vinculadas, que posteriormente lo transformaron. En el caso de estas ventas, el precio de exportación se determinó de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base, ya que la Comisión pudo comprobar que los precios entre las partes vinculadas estaban en condiciones de plena competencia y reflejaban los precios de mercado.

### 3.2.3. Comparación

- (94) El artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base exige a la Comisión que realice una comparación ecuatorial entre el valor normal y el precio de exportación en la misma fase comercial y que haga ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que afectan a los precios y a su comparabilidad. En el presente caso, la Comisión optó por comparar el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores incluidos en la muestra en el nivel comercial franco fábrica. Como se explica más adelante, en su caso, el valor normal y el precio de exportación se ajustaron para: i) retrotraerlos al nivel franco fábrica; y ii) hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que se alegó y demostró que afectaban a los precios y a su comparabilidad.

#### 3.2.3.1. Ajustes del valor normal

- (95) Con el fin de retrotraer el valor normal al nivel comercial franco fábrica, se realizaron ajustes en: transporte interior y seguros, y manipulación y carga.
- (96) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: costes de crédito y costes de envasado.

#### 3.2.3.2. Ajustes del precio de exportación

- (97) Con el fin de retrotraer el precio de exportación al nivel comercial franco fábrica, se realizaron ajustes en: transporte interior, flete marítimo y seguros, y manipulación y carga.
- (98) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: costes de crédito, comisiones y gastos bancarios.
- (99) Todos los productores exportadores incluidos en la muestra solicitaron, con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base, un ajuste por devolución de derechos, aduciendo que la existencia de un régimen de devolución de derechos para determinadas materias primas implica que todas sus ventas en el mercado interior incorporan un impuesto indirecto en comparación con las ventas de exportación. Sin embargo, los productores exportadores fueron incapaces de demostrar que la mera existencia de dicho régimen afectara a la comparabilidad de los precios. Los productores exportadores no pudieron demostrar que el importe de la devolución de derechos se tuviera en cuenta en el precio de venta. Por consiguiente, no pudo aceptarse esta alegación.

- (100) Un productor exportador incluido en la muestra presentó una solicitud con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base para los costes de transporte entre la planta de producción y los diferentes almacenes del país. Sin embargo, el productor exportador no pudo demostrar que un coste adicional de transporte afectara a la comparabilidad de los precios. El productor exportador no pudo demostrar que el coste adicional de transporte influyera en el precio de venta. Por consiguiente, no pudo aceptarse esta alegación.

#### 3.2.4. *Dumping*

- (101) En relación con los productores exportadores incluidos en la muestra, la Comisión comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo correspondiente del producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (102) Sobre esta base, el margen de dumping medio ponderado, expresado como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, calculado para el productor exportador es del 0,77 % y del 1,76 % para los dos productores exportadores incluidos en la muestra, inferior al 2 % del precio de exportación, que es el umbral mínimo establecido en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base. Teniendo esto en cuenta, la Comisión concluyó que el margen de dumping a escala nacional también era inferior al mínimo. En estas circunstancias, la Comisión tiene la intención de dar por concluido el presente procedimiento relativo a las importaciones del producto afectado originario de la India, de conformidad con el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base.
- (103) Se invita a las partes interesadas a presentar sus observaciones sobre la intención de la Comisión de dar por concluido el procedimiento con respecto a la India en un plazo de quince días a partir de la publicación del presente Reglamento.

### 3.3. **Japón**

#### 3.3.1. *Valor normal*

- (104) Para establecer el valor normal, la Comisión examinó en primer lugar si el volumen total de las ventas en el mercado interior de los productores exportadores incluidos en la muestra había sido representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interior son representativas si el volumen total de las ventas del producto similar a clientes independientes en dicho mercado, por productor exportador, representa como mínimo el 5 % del volumen total de las ventas de exportación del producto afectado a la Unión durante el período de investigación. Teniendo en cuenta ese criterio, las ventas totales de cada productor exportador del producto similar en el mercado interior eran representativas.
- (105) A continuación, la Comisión determinó los tipos de producto vendidos en el mercado interior que eran idénticos o comparables a los tipos de producto que los productores exportadores con ventas representativas en su mercado interior vendían para su exportación a la Unión.
- (106) Después, la Comisión examinó si las ventas en el mercado interior realizadas por los productores exportadores incluidos en la muestra de cada tipo de producto que fuera idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para su exportación a la Unión eran representativas, de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interior de dicho tipo de producto son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el período de investigación representa, como mínimo, un 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable.
- (107) La Comisión estableció que las ventas en el mercado interior de todos los tipos de producto para cada tipo de producto idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para su exportación a la Unión eran representativas, excepto en el caso de cuatro tipos de producto de Tokyo Steel y dos tipos de producto de Nippon Steel para los que no existían ventas en el mercado interior o estas fueron inferiores al 5 % y, por tanto, no eran representativas. Cuando no se registraron ventas de un tipo de producto del producto similar en el mercado interior, se calculó el valor normal porque el precio de venta en el mercado interior del otro productor incluido en la muestra para ese tipo de producto no podía divulgarse de manera significativa sin vulnerar la confidencialidad de dicho productor. La Comisión no encontró ninguna otra información sobre los precios de estos productos. Para estos tipos de producto no representativos, el valor normal se calculó de acuerdo con el método que figura a continuación.

- (108) A continuación, la Comisión determinó el porcentaje de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado interior durante el período de investigación, a fin de decidir si utilizaba las ventas reales en el mercado interior para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.
- (109) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interior por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, cuando se cumple lo siguiente:
- el volumen de ventas del tipo de producto, vendido a un precio neto igual o superior al coste de producción calculado, representa más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo de producto; y
  - el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto es igual o superior a la media ponderada del coste unitario de producción.
- (110) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto en el mercado interior durante el período de investigación.
- (111) El valor normal es el precio real en el mercado interior por tipo de producto únicamente por lo que se refiere a las ventas rentables de los tipos de producto en dicho mercado durante el período de investigación, cuando se cumple lo siguiente:
- el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo; o
  - el precio de venta medio ponderado de este tipo de producto es inferior a la media ponderada del coste unitario de producción.
- (112) El análisis de las ventas en el mercado interior mostró que, en el caso de los dos productores exportadores incluidos en la muestra, el volumen de ventas rentables de algunos tipos de producto durante el período de investigación representaba menos del 80 % del volumen total de ventas de este tipo. Por tanto, para estos tipos de producto, el valor normal se calculó como la media ponderada únicamente de las ventas rentables. Para todos los demás tipos de producto era aplicable el escenario descrito en el considerando 109, y el valor normal se calculó como media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado interior durante el período de investigación.
- (113) Para los tipos de producto de los productores exportadores incluidos en la muestra que no se habían vendido en absoluto o no se habían vendido en cantidades suficientes en el caso de un tipo de producto del producto similar en el transcurso de operaciones comerciales normales o para tipos de producto que no se habían vendido en cantidades representativas en el mercado interior, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.
- (114) El valor normal se calculó añadiendo lo siguiente al coste medio de producción del producto similar de los productores exportadores incluidos en la muestra durante el período de investigación:
- la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos en que incurrieron los dos productores exportadores por las ventas en el mercado interior del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación; y
  - la media ponderada del beneficio obtenido por los dos productores exportadores con las ventas en el mercado interior del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación.
- (115) En el caso de los tipos de producto que no se habían vendido en cantidades representativas en el mercado interior, se añadieron los gastos medios de venta, generales y administrativos y el beneficio medio de las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en dicho mercado respecto de esos tipos. Cuando no se registraron ventas de un tipo de producto del producto similar en el mercado interior, se calculó el valor normal porque el precio de venta en el mercado interior de otro productor incluido en la muestra para ese tipo de producto no podía divulgarse de manera significativa sin vulnerar la confidencialidad de dicho productor.

- (116) La Comisión señala que, dadas algunas deficiencias en la información presentada en relación con uno de los comerciantes nacionales de Nippon Steel y teniendo en cuenta los volúmenes limitados de las ventas en el mercado interior afectadas, la Comisión decidió utilizar la información de Nippon Steel y sus otras empresas vinculadas como referencia para dicho comerciante nacional con el fin de determinar el valor normal. Debido al carácter sensible de los datos y explicaciones pertinentes, se facilitaron más detalles a Nippon Steel en la divulgación específica.

### 3.3.2. Precio de exportación

- (117) Nippon Steel exportó a la Unión directamente a clientes independientes o a través de empresas vinculadas que actuaban como importador, mientras que Tokyo Steel solo exportó a la Unión directamente a clientes independientes.
- (118) En el caso del productor exportador que exportó el producto afectado directamente a clientes independientes de la Unión, el precio de exportación fue el precio realmente pagado o por pagar por el producto afectado vendido para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.
- (119) En lo que se refiere al productor exportador que exportó el producto afectado a la Unión a través de empresas vinculadas que actuaban como importadoras, el precio de exportación se fijó con arreglo al precio al que el producto importado se revendió por primera vez a clientes independientes en la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En tal caso, se ajustó el precio para tener en cuenta todos los gastos soportados entre el momento de la importación y la reventa, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, así como los beneficios derivados.

### 3.3.3. Comparación

- (120) El artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base exige a la Comisión que realice una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación en la misma fase comercial y que haga ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que afectan a los precios y a su comparabilidad. En el presente caso, la Comisión optó por comparar el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores incluidos en la muestra en el nivel comercial franco fábrica. Como se explica más adelante, en su caso, el valor normal y el precio de exportación se ajustaron para: i) retrotraerlos al nivel franco fábrica; y ii) hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que se alegó y demostró que afectaban a los precios y a su comparabilidad.

#### 3.3.3.1. Ajustes del valor normal

- (121) Con el fin de retrotraer el valor normal al nivel comercial franco fábrica, se realizaron ajustes en: transporte interior, flete marítimo y seguros, manipulación, carga y costes accesorios, y envasado.
- (122) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: costes de crédito, gastos bancarios, descuentos y rebajas, costes postventa, y comisiones.

#### 3.3.3.2. Ajustes del precio de exportación

- (123) Con el fin de retrotraer el precio de exportación al nivel comercial franco fábrica, se realizaron ajustes en: transporte interior, flete marítimo y seguros, manipulación, carga y costes accesorios, envasado, y los derechos de salvaguardia.
- (124) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: costes de crédito, gastos bancarios, descuentos, costes postventa, y comisiones.
- (125) Nippon Steel solicitó un ajuste adicional para tener en cuenta una supuesta diferencia de precios entre las ventas a diferentes sectores, en los que los precios serían, por término medio, significativamente superiores en un sector («sector A») que en otro («sector B»). El ajuste propuesto se basaría en la diferencia de precios media entre los dos sectores para todas las ventas en el mercado interior, sin distinguir entre el período de ventas, el tipo de producto o si se trataba de un cliente vinculado o independiente. La diferencia general de precios resultante en yenes por tonelada se deduciría del precio de venta multiplicando esta diferencia de precios por la cantidad vendida al sector A por transacción. Durante la inspección *in situ*, Nippon Steel facilitó información general que explicaba por qué normalmente habría una diferencia de precios entre los dos sectores.

- (126) Sin embargo, la empresa a) no pudo cuantificar los elementos subyacentes de la diferencia de precios y solo mostró una diferencia general de precios (el precio medio total del sector A menos el precio medio total del sector B durante el período de investigación); b) no pudo facilitar documentación específica que explique la diferencia de precios por producto o cliente; c) no pudo explicar por qué, aunque en algunas transacciones el precio sobre la base del tipo de producto era efectivamente más elevado para el sector A, como alegaba Nippon Steel, en otras el precio era en realidad más elevado para el sector B.
- (127) Además, la diferencia de precios entre las ventas de los dos sectores sobre la base del tipo de producto era incoherente y osciló entre un porcentaje negativo de dos dígitos y un porcentaje positivo de dos dígitos, tanto mensualmente como durante el período de investigación en su conjunto. Además, la diferencia de precios entre los dos sectores podía diferir de un mes a otro. Por ejemplo, para un tipo de producto, la Comisión observó que el precio para el sector A era efectivamente más elevado que para el sector B en un mes, más barato el siguiente y, de nuevo, más caro el mes posterior.
- (128) Por último, aunque el productor exportador Nippon Steel facilitó información sobre las ventas a los dos sectores diferentes, la Comisión no recibió dicha información de ninguna de sus entidades vinculadas. Por lo tanto, además de las cuestiones mencionadas, no fue posible analizar la supuesta diferencia de precios a nivel de las entidades vinculadas ni el impacto en el precio de venta final para los clientes independientes en el mercado interior.
- (129) Por las razones expuestas, la Comisión rechazó la solicitud de ajuste de Nippon Steel.

#### 3.3.4. Margen de dumping

- (130) En relación con los productores exportadores incluidos en la muestra, la Comisión comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo correspondiente del producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (131) Sobre esa base, los márgenes de dumping medios ponderados provisionales, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Nippon Steel Corporation	42,5 %
Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %

- (132) En relación con los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra, la Comisión calculó la media ponderada del margen de dumping, de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base.
- (133) Sobre esta base, el margen de dumping provisional de los productores exportadores que cooperaron no incluidos en la muestra es del 32,9 %.
- (134) Por lo que respecta a los demás productores exportadores de Japón, la Comisión estableció el margen de dumping sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Para ello, la Comisión determinó el nivel de cooperación de los productores exportadores. El nivel de cooperación es el volumen de las exportaciones a la Unión de los productores exportadores que cooperaron, expresado como porcentaje del total de las importaciones en la Unión procedentes del país afectado en el período de investigación, como se estableció sobre la base de Eurostat.
- (135) El nivel de cooperación en el presente caso es elevado, ya que las exportaciones de los productores exportadores que cooperaron representaron el 100 % del total de las importaciones durante el período de investigación. Partiendo de esta base, la Comisión decidió establecer el margen de dumping para los productores exportadores que no cooperaron al nivel de la empresa que cooperó, incluida en la muestra, y con el margen de dumping más elevado.

- (136) Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Cuadro 2

**Márgenes de dumping**

Empresa	Margen de dumping provisional
Nippon Steel Corporation	42,5 %
Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %
Otras empresas cooperantes:	32,9 %
— Daido Steel Co., Ltd.	
— JFE Steel Corporation	
Todas las demás importaciones originarias de Japón	42,5 %

**3.4. Vietnam****3.4.1. Valor normal**

- (137) La Comisión examinó en primer lugar si el volumen total de las ventas en el mercado interior de cada productor exportador que cooperó (Formosa y Hoa Phat) era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interior son representativas si el volumen total de las ventas del producto similar a clientes independientes en dicho mercado, por productor exportador, representa como mínimo el 5 % del volumen total de las ventas de exportación del producto afectado a la Unión durante el período de investigación. Sobre esta base, se consideró que las ventas totales de Formosa y Hoa Phat del producto similar en el mercado interior eran representativas.
- (138) A continuación, la Comisión determinó los tipos de producto vendidos en el mercado interior que eran idénticos o comparables a los tipos de producto que los productores exportadores con ventas representativas en su mercado interior vendían para su exportación a la Unión.
- (139) La Comisión examinó a continuación si las ventas en el mercado interior realizadas por cada productor exportador que cooperó de cada tipo de producto idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para la exportación a la Unión eran representativas de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interior de un tipo de producto son representativas si el volumen total de esas ventas a clientes independientes durante el período de investigación representa, como mínimo, un 5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión del tipo de producto idéntico o comparable.
- (140) La Comisión estableció que, en el caso de Formosa, las ventas en el mercado interior de todos los tipos de producto para cada tipo de producto idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para su exportación a la Unión eran representativas. En el caso de Hoa Phat, las ventas en el mercado interior de todos los tipos de producto para cada tipo de producto idéntico o comparable a un tipo de producto vendido para su exportación a la Unión eran representativas, excepto en el caso de dos tipos de producto para los que no hubo ventas en el mercado interior o estas fueron inferiores al 5 % y, por tanto, no eran representativas. Cuando no se registraron ventas de un tipo de producto del producto similar en el mercado interior, el valor normal se calculó porque el precio de venta en el mercado interior del otro productor incluido en la muestra para ese tipo de producto no podía divulgarse de manera significativa sin vulnerar la confidencialidad de dicho productor. La Comisión no encontró ninguna otra información sobre los precios de estos productos. Para estos tipos de producto, el valor normal se calculó de acuerdo con el método que figura a continuación en esta sección.
- (141) A continuación, la Comisión determinó el porcentaje de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado interior durante el período de investigación, a fin de decidir si utilizaba las ventas reales en el mercado interior para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.

- (142) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interior por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, cuando se cumple lo siguiente:
- el volumen de ventas del tipo de producto, vendido a un precio neto igual o superior al coste de producción calculado, representa más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo de producto; y
  - el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto es igual o superior al coste unitario de producción.
- (143) En este caso, el valor normal corresponde a la media ponderada de los precios de todas las ventas de ese tipo de producto en el mercado interior durante el período de investigación.
- (144) El valor normal es el precio real en el mercado interior por tipo de producto únicamente por lo que se refiere a las ventas rentables de los tipos de producto en dicho mercado durante el período de investigación, cuando se cumple lo siguiente:
- el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo; o
  - el precio de venta medio ponderado de este tipo de producto es inferior a la media ponderada del coste unitario de producción.
- (145) El análisis de las ventas en el mercado interior mostró que, en el caso de Formosa, el volumen de ventas rentables de todos los tipos de producto representaba en el período de investigación menos del 80 % del volumen total de ventas de este tipo. Por tanto, para estos tipos de producto, el valor normal se calculó como la media ponderada únicamente de las ventas rentables.
- (146) En el caso de Hoa Phat, el volumen de ventas de los tipos de producto, vendidos a un precio neto igual o superior al coste de producción calculado, representaba más del 80 % del volumen total de ventas de ese tipo de producto; y el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto era igual o superior al coste unitario de producción. En consecuencia, el valor normal se calculó como media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado interior durante el período de investigación.
- (147) Para los tipos de producto de Formosa y Hoa Phat que no se habían vendido en absoluto o no se habían vendido en cantidades suficientes en el caso de un tipo de producto del producto similar en el transcurso de operaciones comerciales normales o para tipos de producto que no se habían vendido en cantidades representativas en el mercado interior de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base, ya que el precio de venta en el mercado interior del otro productor incluido en la muestra para ese tipo de producto no pudo divulgarse de manera significativa sin vulnerar la confidencialidad de dicho productor. La Comisión no encontró ninguna otra información sobre los precios de estos productos.
- (148) El valor normal se calculó añadiendo lo siguiente al coste medio de producción del producto similar de Formosa y Hoa Phat durante el período de investigación:
- la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos en que incurrieron los dos productores exportadores que cooperaron por las ventas en el mercado interior del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación; y
  - la media ponderada del beneficio obtenido por los productores exportadores que cooperaron en las ventas en el mercado interior del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales durante el período de investigación.
- (149) En el caso de los tipos de producto que no se habían vendido en cantidades representativas en el mercado interior, se añadieron los gastos medios de venta, generales y administrativos y el beneficio medio de las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en dicho mercado respecto de esos tipos. En el caso de los tipos de producto que no se habían vendido en absoluto en el mercado interior, se añadieron los gastos de venta, generales y administrativos medios ponderados y el beneficio medio ponderado de todas las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en dicho mercado.

#### 3.4.2. Precio de exportación

- (150) Los productores exportadores que cooperaron realizaron exportaciones a la Unión, bien directamente destinadas a clientes independientes, bien a través de un comerciante vinculado radicado en un tercer país.
- (151) Por lo tanto, el precio de exportación fue el precio realmente pagado o por pagar por el producto afectado cuando fue vendido para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

### 3.4.3. Comparación

- (152) El artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base exige a la Comisión que realice una comparación ecuaníme entre el valor normal y el precio de exportación en la misma fase comercial y que haga ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que afectan a los precios y a su comparabilidad. En el presente caso, la Comisión optó por comparar el valor normal y el precio de exportación de los productores exportadores incluidos en la muestra en el nivel comercial franco fábrica. Como se explica más adelante, en su caso, el valor normal y el precio de exportación se ajustaron para: i) retrotraerlos al nivel franco fábrica; y ii) hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que se alegó y demostró que afectaban a los precios y a su comparabilidad.

#### 3.4.3.1. Ajustes del valor normal

- (153) Con el fin de retrotraer el valor normal al nivel comercial franco fábrica, se realizaron ajustes en: transporte interior, flete marítimo y seguros, y manipulación y carga.
- (154) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: costes de crédito y gastos bancarios.

#### 3.4.3.2. Ajustes del precio de exportación

- (155) Con el fin de retrotraer el precio de exportación al nivel comercial franco fábrica, se realizaron ajustes en: transporte interior, flete marítimo y seguros, y manipulación y carga.
- (156) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: costes de crédito y gastos bancarios.

### 3.4.4. Márgenes de dumping

- (157) En relación con los productores exportadores que cooperaron, la Comisión comparó el valor normal medio ponderado de cada tipo del producto similar con el precio de exportación medio ponderado del tipo correspondiente del producto afectado, de conformidad con el artículo 2, apartados 11 y 12, del Reglamento de base.
- (158) Sobre esa base, los márgenes de dumping medios ponderados provisionales, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %
Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company	0 %

- (159) Por lo que respecta a los demás productores exportadores de Vietnam, la Comisión estableció el margen de dumping sobre la base de los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. Para ello, la Comisión determinó el nivel de cooperación de los productores exportadores. El nivel de cooperación es el volumen de las exportaciones a la Unión de los productores exportadores que cooperaron, expresado como porcentaje del total de las importaciones en la Unión procedentes del país afectado en el período de investigación, que se estableció a partir de la denuncia y de la información facilitada por el Gobierno de Vietnam.
- (160) El nivel de cooperación en el presente caso es elevado, ya que las exportaciones de los productores exportadores que cooperaron representaron casi el 100 % del total de las importaciones durante el período de investigación. Sobre esta base, la Comisión decidió establecer el margen de dumping de todas las demás importaciones en el nivel de Formosa.

- (161) Los márgenes de dumping provisionales, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping provisional
Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %
Hoa Phat Dung Quat Steel Joint 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

- (162) En la Unión, quince empresas facilitaron datos de producción y de ventas en el ejercicio en curso e indicaron que produjeron el producto similar durante el período de investigación. Con arreglo a la información disponible en la denuncia, estas quince empresas representaban aproximadamente el 86 % de la producción del producto similar en la Unión.
- (163) Aparte de estas quince empresas, hubo otras siete que produjeron el producto similar durante el período de investigación.
- (164) Se determinó que la producción total de la Unión durante el período de investigación fue de unos 59,1 millones de toneladas. La Comisión determinó esta cifra basándose en toda la información disponible sobre la industria de la Unión, en particular la facilitada por el denunciante y por todos los productores conocidos de la Unión.
- (165) Como se indica en el considerando 28, se seleccionaron para la muestra tres productores de la Unión, que representaban el 34 % de la producción total de la Unión del producto similar y el 35 % de la cantidad total estimada de ventas en la UE del producto similar.
- (166) Los productores de la Unión a los que corresponde la producción total de la Unión constituyen la industria de la Unión a tenor del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base y se hace referencia a ellos como «la industria de la Unión».
- (167) El modelo de negocio de los productores de la Unión y su grado de integración vertical varían. No obstante, la industria de la Unión puede caracterizarse en general como una industria con un alto grado de integración vertical, ya que se constató que los productores de la Unión eran al mismo tiempo proveedores del producto similar a importadores y usuarios y ellos mismos competidores de los mismos importadores independientes, usuarios y empresas de servicios siderúrgicos, como se menciona en el considerando 302.

##### 4.2. Consumo de la Unión

- (168) Como se menciona en el considerando 46, el producto investigado se clasifica en varios códigos NC, incluidos determinados códigos ex. Para no subestimar el consumo de la Unión, y a la vista del aparente efecto marginal de tales códigos en el consumo total, los volúmenes de importación de códigos NC ex se han contabilizado plenamente con el fin de calcular el consumo de la Unión.
- (169) Dado que la industria de la Unión está principalmente integrada de forma vertical y el producto investigado se considera una materia prima para la producción de diversos productos transformados con valor añadido, como los productos laminados en frío, las bobinas galvanizadas en caliente, las chapas de acero laminadas en caliente, las bandas y las chapas laminadas en caliente cortadas a medida o revestidas, los consumos en el mercado cautivo y libre se analizaron por separado.
- (170) La distinción entre el mercado cautivo y el mercado libre es pertinente para el análisis del perjuicio porque los productos destinados a un uso cautivo no están expuestos a la competencia directa de las importaciones, y los precios de transferencia se fijan dentro de los grupos con arreglo a diversas políticas de precios. En cambio, la producción destinada al mercado libre entra en competencia directa con las importaciones del producto investigado, y los precios son los del libre mercado.

- (171) A fin de ofrecer una visión de la industria de la Unión lo más completa posible, la Comisión obtuvo datos correspondientes al conjunto de la actividad del producto similar y determinó si la producción se destinaba a un uso cautivo o al mercado libre.

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

- (172) La Comisión estableció el consumo cautivo de la Unión sobre la base del uso cautivo y las ventas cautivas de todos los productores conocidos de la Unión en el mercado de esta. Sobre esta base, el consumo cautivo de la Unión evolucionó como sigue:

Cuadro 3

#### Consumo cautivo en el mercado de la Unión (toneladas)

	2021	2022	2023	Período de investigación
Consumo cautivo	39 224 645	33 094 190	33 000 256	33 143 141
Índice (2021 = 100)	100	84	84	84

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario.

- (173) Se estableció que el 56,1 % de la producción de productos planos laminados en caliente de acero de la Unión se dedica al mercado cautivo, mientras que el 43,9 % restante se vende en condiciones de libre mercado.
- (174) Durante el período considerado, el consumo cautivo en el mercado de la Unión disminuyó en torno al 16 %. Este descenso se debe principalmente a una reducción de la demanda en los mercados cautivos, por ejemplo, el de la fabricación de piezas para sectores como los de la automoción y la construcción.
- (175) Un productor exportador 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. Según este productor exportador, esto tendría un fuerte impacto en la determinación final del perjuicio, sobre todo porque se ha aplicado un enfoque diferente a las tendencias del empleo o a los márgenes de rentabilidad.
- (176) Un usuario alegó que, dado que varios productores de la Unión de productos planos laminados en caliente de acero estaban integrados verticalmente y su uso cautivo y sus ventas del producto similar representaban alrededor del 50 % de la producción total, su cuota en términos de consumo (libre) de la UE representaba de hecho más del 70 %.
- (177) La Comisión ha examinado detenidamente la cuestión del «uso cautivo» y las «ventas cautivas», que resulta muy pertinente para la investigación en cuestión. Ha tenido en cuenta por separado las ventas en el mercado libre y las ventas cautivas en su evaluación del perjuicio.
- (178) La Comisión señala 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. Por lo tanto, no todas las ventas entre partes vinculadas se consideraron ventas cautivas y se incluyeron en su volumen o valor.

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

- (179) 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 <sup>(8)</sup>, teniendo, por tanto, también en cuenta los datos presentados por los productores exportadores que cooperaron en los países afectados. Sobre esta base, el consumo de la Unión en el mercado libre evolucionó como sigue:

Cuadro 4

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

	2021	2022	2023	Período de investigación
Consumo en el mercado libre	[33 097 951 – 39 993 358]	[28 245 156 – 34 452 883]	[30 127 073 – 36 275 456]	[31 192 346 – 37 690 752]
Índice (2021 = 100)	100	90	89	94

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

- (180) Según la información facilitada por la industria de la Unión, durante el período considerado, el consumo de la Unión en el mercado libre disminuyó en torno a un 6 % en el período de investigación.

## 4.2.3. Consumo total

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

Cuadro 5

## Consumo total de la Unión (mercado libre y mercado cautivo) (toneladas)

	2021	2022	2023	Período de investigación
Consumo total de la Unión	[75 785 251 – 91 095 403]	[60 606 914 – 73 927 115]	[62 726 141 – 75 931 644]	[62 426 794 – 75 709 091]
Índice (2021 = 100)	100	87	86	87

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

- (182) El cuadro anterior muestra que el consumo total en 2022 disminuyó un 13 % en comparación con 2021. El consumo cautivo representó casi el 56,1 % del consumo total en el período de investigación.

## 4.3. Importaciones procedentes de los países afectados

- 4.3.1. Evaluación cumulativa de los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados y volúmenes y precios de las importaciones procedentes de los países afectados

<sup>(8)</sup> Los datos de Eurostat se modificaron para reflejar el volumen de exportación notificado por los productores exportadores vietnamitas para el período de investigación.

- (183) Tras el inicio, tres productores exportadores de Egipto y Japón, así como varios usuarios, impugnaron la decisión inicial de la Comisión de evaluar cumulativamente las importaciones procedentes de los cuatro países afectados alegando que:
- El volumen exportado desde Egipto fue insignificante y siguió un patrón diferente de las importaciones en la UE. Estas exportaciones se mantuvieron estables durante el período considerado, al aumentar solo un 5 % en comparación con las importaciones combinadas de productos planos laminados en caliente de acero de los países afectados durante el período considerado. Además, como se menciona en el considerando 6, los productores egipcios alegaron que tenía una capacidad de producción muy baja en comparación con otros países exportadores, incluidos los países afectados, y que ya había alcanzado su capacidad de producción máxima.
  - Los productos planos laminados en caliente de acero fabricados y exportados de Japón a la UE se distinguían fácilmente, por su alta calidad, de los productos fabricados en los demás países afectados, así como del producto similar de la Unión, y no estaban sujetos a las mismas condiciones de distribución o venta, ni siquiera similares.
  - La capacidad de producción total disponible en Japón estaba disminuyendo y era inferior a la capacidad de producción total de la UE. Además, las exportaciones japonesas de productos planos laminados en caliente de acero a la UE no siguieron la misma tendencia que la de las exportaciones cumulativas.
- (184) Sobre la base de lo anterior, estas partes interesadas alegaron que no se cumplían las condiciones cumulativas establecidas en el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base en lo que respecta a las exportaciones procedentes de Egipto y Japón.
- (185) La Comisión examinó si las importaciones del producto afectado originario de los países afectados debían evaluarse cumulativamente, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
- (186) Esta disposición establece que las importaciones procedentes de más de un país solo pueden evaluarse cumulativamente si se determina que:
- el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es superior al margen mínimo definido en el artículo 9, apartado 3, y el volumen de las importaciones de cada país no es insignificante; y
  - procede la evaluación cumulativa de los efectos de las importaciones a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto similar de la Unión.
- (187) La Comisión rechazó los argumentos presentados por los tres productores exportadores por los siguientes motivos:
- El artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base hace referencia a la insignificancia, sin fijar un umbral. Aunque el artículo 3, apartado 4, no remite a estos umbrales, el artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base puede servir de orientación para definir volúmenes de importación insignificantes, en un análisis caso por caso con arreglo al artículo 3, apartado 4. En este caso concreto, las importaciones del producto investigado originario de los países afectados representaron individualmente al menos el 2,5 % de la cuota de mercado en el período de investigación y más del 8 % si se consideran conjuntamente en la investigación, como se indica en el cuadro 6. Por lo tanto, la Comisión concluyó que no eran insignificantes con arreglo al artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.
  - El solicitante no ha aportado pruebas de que dichos productos tuvieran características físicas diferentes o de que no fueran intercambiables. Las diferencias entre los países afectados se debieron a variaciones en los procesos de producción entre los productores de los países afectados, no a la calidad de los productos. Asimismo, la investigación reveló que los usuarios compraban volúmenes significativos del producto investigado de la misma calidad de acero a varios países afectados. La calidad de las importaciones originarias de Japón también era similar a la de algunos productores de la UE.
  - El margen de dumping establecido en relación con las importaciones procedentes de Egipto, Japón y Vietnam estaba por encima del umbral mínimo fijado en el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base. El volumen de las importaciones procedentes de cada uno de los países afectados no fue insignificante en el sentido del artículo 5, apartado 7, del Reglamento de base. Las cuotas de mercado en el período de investigación fueron

del [2,2 – 2,7]%, del [1,7 – 2,3]%, y del [1,1 – 1,4]%, respectivamente. Los volúmenes de las importaciones procedentes de Egipto, Japón y Vietnam se consideraron no insignificantes en el sentido del artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base. Egipto, Japón y Vietnam poseían en el período de investigación una cuota de mercado total del [8,0 – 8,5]%

d) La Comisión también señaló que el Reglamento de base no prevé ninguna condición relacionada con la capacidad de producción o la utilización de la capacidad.

(188) Por ello, la Comisión llegó a la conclusión de que se cumplían todos los criterios establecidos en el artículo 3, apartado 4, para los dos países afectados y confirmó provisionalmente que Egipto, Japón y Vietnam debían examinarse cumulativamente a efectos de la determinación del perjuicio.

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

(189) La Comisión estableció el volumen de las importaciones sobre la base de los datos facilitados por Eurostat y, en el caso de Vietnam, de los volúmenes de exportación notificados por los productores exportadores (véase el cuadro 6). Las cuotas de mercado se determinaron comparando los volúmenes de importación con el consumo en el mercado libre de la Unión, tal como se indica en el cuadro 4.

(190) Las importaciones en la Unión procedentes de los países afectados evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 6

#### Volumen de las importaciones (toneladas) y cuota de mercado

	2021	2022	2023	Período de investigación
<b>EGIPTO</b>				
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	[2,2 – 2,7] %	[1,3 – 1,8] %	[2,0 – 2,5] %	[2,3 – 2,8] %
<b>JAPÓN</b>				
Volumen de las importaciones procedentes de Japón	592 624	1 049 208	1 072 332	1 080 049
Cuota de mercado de Japón	[1,7 – 2,3] %	[3,2 – 3,7] %	[3,0 – 3,5] %	[2,9 – 3,4] %
<b>VIETNAM</b>				
Volumen de las importaciones procedentes de Vietnam (excluido Hoa Phat)	[376 064 – 452 812]	[391 091 – 475 197]	[791 275 – 956 124]	[791 008 – 957 536]
Cuota de mercado de Vietnam (excluido Hoa Phat)	[1,1 – 1,4] %	[1,3 – 1,6] %	[2,5 – 3,1] %	[2,4 – 2,9] %
<b>PAÍSES AFECTADOS</b>				
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	[4,9 – 5,4] %	[6,0 % – 6,5] %	[8,4 – 8,9] %	[8,0 – 8,5] %
<i>Índice (2021 = 100)</i>	100	119	159	156

Fuente: Eurostat y respuestas verificadas al cuestionario de Formosa y Hoa Phat. Las cuotas de mercado se determinaron comparando los volúmenes de importación con el consumo en el mercado libre de la Unión, tal como se indica en el cuadro 2.

(191) El cuadro anterior pone de manifiesto que las importaciones procedentes de los países afectados, en términos absolutos, aumentaron durante el período considerado. Paralelamente, la cuota de mercado total de sus importaciones en la Unión aumentó en casi tres puntos porcentuales (del [4,9 – 5,4]% en 2021 al [8,0 – 8,5]%, un aumento del 56 %) durante el período considerado.

#### 4.3.3. Precios de las importaciones procedentes de los países afectados y subcotización de precios

(192) La Comisión estableció los precios de las importaciones basándose en los datos de Eurostat.

(193) El precio medio ponderado de las importaciones en la Unión procedentes de los países afectados evolucionó de la manera siguiente:

Cuadro 7

#### Precios de importación (EUR/tonelada)

	2021	2022	2023	Período de investigación
<b>EGIPTO</b>				
Precio medio de las importaciones egipcias objeto de dumping	826	916	706	696
Índice (2021 = 100)	100	111	85	84
<b>JAPÓN</b>				
Precio medio de las importaciones japonesas objeto de dumping	854	891	688	678
Índice (2021 = 100)	100	104	81	79
<b>VIETNAM</b>				
Precio medio de las importaciones vietnamitas objeto de dumping (excluido Hoa Phat)	[785 – 943]	[727 – 885]	[644 – 776]	[622 – 754]
Índice (2021 = 100)	100	100	84	83
<b>PAÍSES AFECTADOS</b>				
Precio medio de las importaciones procedentes de los países afectados objeto de dumping	[819 – 985]	[798 – 973]	[630 – 763]	[645 – 780]
Índice (2021 = 100)	100	106	83	82

Fuente: Eurostat.

(194) Para evaluar la subcotización de los precios durante el período de investigación, la Comisión comparó los siguientes elementos: los precios de venta medios ponderados por tipo de producto que los tres productores de la Unión cobraron a clientes no vinculados en el mercado libre de la Unión, ajustados al nivel 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.

(195) La comparación de los precios se realizó, tipo por tipo, utilizando transacciones en la misma fase comercial, con los debidos ajustes en caso necesario, y tras deducir rebajas y descuentos. El resultado de esta comparación se expresó en porcentaje del volumen de negocio teórico de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación.

- (196) Sobre la base de lo expuesto, 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 - 0,0 y el 10,1 %, como puede verse en el cuadro que figura a continuación.

Cuadro 8

**Márgenes de subcotización**

País	Empresa	Márgenes de subcotización
<b>EGIPTO</b>		
	Grupo EFS&EZDK	0 %
<b>JAPÓN</b>		
	Nippon Steel Corporation	10,1 %
	Tokyo Steel Co. Ltd.	10,4 %
<b>VIETNAM</b>		
	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	3,3 %

- (197) El grueso del producto afectado es muy sensible a los precios y la competencia se basa en gran medida en estos. Además, los precios se conocen en el mercado a través de diversos sitios web especializados. La investigación reveló que solo una parte de los pedidos se basa en contratos de duración determinada, de manera que los clientes siempre tienen la posibilidad de cambiar de proveedor en un mercado bastante volátil. En este contexto, a excepción de Egipto, los márgenes de subcotización se consideran significativos. La investigación también reveló que las importaciones a bajo precio originarias de Egipto, que siguieron tendencias y patrones comerciales similares, ejercieron presión sobre los precios de la industria de la Unión.

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

##### 4.4.1. Observaciones generales

- (198) De conformidad con el artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base, el examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la industria de la Unión incluyó una evaluación de todos los indicadores económicos que influyeron en la situación de dicha industria durante el período considerado.
- (199) Tal como se indica en el considerando 28, se utilizó el muestreo para determinar el posible perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (200) Para determinar el perjuicio, la Comisión distinguió entre indicadores de perjuicio macroeconómicos y microeconómicos. Los indicadores macroeconómicos se evaluaron en relación con el conjunto de la industria de la Unión. La evaluación se basó en la información facilitada por el denunciante, que fue luego cotejada con los datos aportados por los productores de la Unión, las estadísticas oficiales disponibles (Eurostat) y los datos de los productores exportadores en lo que respecta a Vietnam. El análisis de los indicadores microeconómicos se llevó a cabo en lo relativo a los productores de la Unión incluidos en la muestra. La evaluación se basó en su información, debidamente verificada. Los datos se referían a los productores de la Unión incluidos en la muestra. Se consideró que estos dos conjuntos de datos eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.
- Los indicadores macroeconómicos son: producción, capacidad de producción, utilización de la capacidad, volumen de ventas, cuota de mercado, crecimiento, empleo, productividad, magnitud del margen de dumping y recuperación con respecto a prácticas de dumping anteriores.
  - Los indicadores microeconómicos son: precios unitarios medios, coste unitario, costes laborales, existencias, rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital.

- (201) Para ofrecer una visión de la industria de la Unión tan completa como fuera posible, la Comisión obtuvo datos correspondientes al conjunto de la producción del producto similar investigado y determinó si la producción se destinaba a un uso cautivo o al mercado libre. Para algunos indicadores de perjuicio relativos a la industria de la Unión, la Comisión estudió por separado los datos relativos al mercado libre y el cautivo, e hizo un análisis comparativo.
- (202) Estos factores son, por un lado: las ventas, la cuota de mercado, los precios unitarios, el coste unitario, la rentabilidad y el flujo de caja. No obstante, otros indicadores económicos solo podían examinarse de manera significativa por referencia a la actividad en su conjunto, incluido el uso cautivo de la industria de la Unión.
- (203) Estos factores son: la producción, la capacidad, la utilización de la capacidad, las inversiones, el rendimiento de las inversiones, el empleo, la productividad, las existencias y los costes laborales. Para estos factores, la Comisión solo puede realizar una evaluación significativa en relación con la totalidad de la actividad de la industria de la Unión. Este análisis se ajusta a la jurisprudencia de los órganos jurisdiccionales de la Unión y de la Organización Mundial del Comercio (OMC) <sup>(9)</sup>.
- (204) El Consorcio alegó que la industria de la Unión de productos planos laminados en caliente de acero ya estaba excesivamente protegida por las medidas antidumping y de salvaguardia. En los últimos ocho años se han adoptado medidas antidumping y antisubvenciones contra las importaciones del producto investigado procedentes de varios países exportadores, como Brasil, China, Irán, Rusia, Turquía y Ucrania. Se permitió la expiración de las medidas contra Ucrania en 2023. Además, el régimen de salvaguardia se ha modificado recientemente con el establecimiento de un límite máximo del 15 % de las importaciones de países cubiertos por los contingentes arancelarios, como, por ejemplo, Egipto, Japón y Vietnam.
- (205) Cabe señalar que las medidas antidumping y de salvaguardia persiguen objetivos diferentes. Las medidas antidumping y antisubvenciones abordan la situación de tarifas desleales, mientras que las medidas de salvaguardia abarcan los volúmenes de importación (es decir, la amenaza de perjuicio grave debido al aumento rápido de los volúmenes de importación). Igualmente, la Comisión abordó estas alegaciones de doble corrección en el denominado «Reglamento de doble corrección» <sup>(10)</sup>. La Comisión rechazó anteriormente argumentos similares sobre las dobles medidas correctivas basándose en el hecho de que los Reglamentos de salvaguardia garantizan que, cuando las importaciones superan el volumen de contingente arancelario libre de derechos, solo dichas importaciones pueden estar sujetas al derecho antidumping o compensatorio aplicable, de forma que no tenga una incidencia superior a la deseada en los intercambios comerciales.

#### 4.4.2. Indicadores macroeconómicos

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

- (206) El total de la producción, la capacidad de producción y la utilización de la capacidad de la Unión durante el período considerado evolucionó de la manera siguiente:

Cuadro 9

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

	2021	2022	2023	Período de investigación
Volumen de producción (toneladas)	70 393 719	60 844 987	59 352 805	59 119 252
Índice (2021 = 100)	100	86	84	84
Capacidad de producción (toneladas)	93 650 041	93 399 984	93 292 683	93 419 713

<sup>(9)</sup> Tribunal de Justicia de la Unión Europea, asunto C-315/90, Gimelec/Comisión (EU:C:1991:447), apartados 16 a 29; informe del Órgano de Apelación de la OMC de 24.7.2001 (WT/DS184/AB/R), apartados 181 a 215.

<sup>(10)</sup> Reglamento (UE) 2019/287 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de febrero de 2019, por el que se aplican cláusulas bilaterales de salvaguardia y otros mecanismos que permiten la retirada temporal de preferencias, contenidos en determinados acuerdos comerciales celebrados entre la Unión Europea y terceros países (DO L 53 de 22.2.2019, p. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2019/287/oj>).

	2021	2022	2023	Período de investigación
Índice (2021 = 100)	100	100	100	100
Utilización de la capacidad	75 %	65 %	64 %	63 %
Índice (2021 = 100)	100	87	85	84

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario.

- (207) Durante el período considerado, el volumen de producción de la industria de la Unión disminuyó alrededor de 11,274 millones de toneladas (- 16 %) como consecuencia de la disminución de las ventas en los mercados libre y cautivo.
- (208) Las cifras sobre capacidad que se han indicado se refieren a la capacidad técnica, lo cual implica que se han tenido en cuenta los ajustes, que se consideran usuales en la industria, relacionados con el tiempo de preparación, el mantenimiento, los cuellos de botella y otras paralizaciones normales. La capacidad de producción permaneció estable durante el período considerado.
- (209) La tasa de utilización de la capacidad disminuyó durante el período considerado, oscilando entre el 63 y el 75 %, en consonancia con el descenso del volumen de producción.

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

- (210) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 10

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

	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	72,2 %	73,6 %	70,8 %	70,2 %
Índice (2021 = 100)	100	102	98	97

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario y Eurostat.

- (211) El volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre de la Unión (excluidas las ventas cautivas) descendió un 15 % durante el período considerado, pasando de 27,729 millones de toneladas a 23,570 millones de toneladas.
- (212) Durante el período considerado, la cuota de mercado de la industria de la Unión en cuanto a consumo de la Unión se redujo en más de dos puntos porcentuales y pasó del 72,2 al 70,2 %. 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.

- (213) En lo que atañe al mercado cautivo dentro de la Unión, el volumen cautivo y la cuota de mercado evolucionaron durante el período considerado como se indica a continuación:

Cuadro 11

**Volumen cautivo en el mercado de la Unión y cuota de mercado**

	2021	2022	2023	Período de investigación
Volumen cautivo en el mercado de la Unión (toneladas)	39 224 645	33 094 190	33 000 256	33 143 141
Índice (2021 = 100)	100	84	84	84
Producción total de la industria de la Unión (toneladas)	70 393 719	60 844 987	59 352 805	59 119 252
Índice (2021 = 100)	100	86	84	84
Porcentaje de volumen cautivo respecto a la producción total	55,7 %	54,4 %	55,6 %	56,1 %

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario.

- (214) El volumen cautivo de la industria de la Unión (compuesto por transferencias cautivas y ventas cautivas en el mercado de la Unión) en el mercado de la Unión en cifras absolutas disminuyó más de un 16 % y pasó de 39,224 millones de toneladas a 33,143 millones de toneladas durante el período considerado.
- (215) La proporción de uso cautivo (expresada como porcentaje de la producción total) de la industria de la Unión se mantuvo estable durante el período considerado y osciló entre un 55,7 y un 56,1 %.

## 4.4.2.3. Empleo y productividad

- (216) Se calculó el empleo tomando únicamente a los empleados que trabajan directamente en relación con el producto similar en las distintas acerías primarias de los productores de la Unión. Este método proporcionó datos exactos.
- (217) Durante el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 12

**Empleo y productividad**

	2021	2022	2023	Período de investigación
Número de trabajadores	42 145	40 632	36 856	38 047
Índice (2021 = 100)	100	96	87	90
Productividad (toneladas/empleado)	1 670,2	1 497,4	1 610,3	1 553,8
Índice (2021 = 100)	100	90	96	93

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario.

- (218) El nivel de empleo de la industria de la Unión disminuyó durante el período considerado para reducir los costes de producción y aumentar la eficiencia, habida cuenta de la mayor competencia de las importaciones procedentes de los países afectados y de otras importaciones en el mercado. De ello se derivó una reducción de un 9,7 % de la mano de obra durante el período considerado, sin tomar en consideración los empleos indirectos. Como consecuencia, y en vista del descenso del volumen de producción (- 16,0 %) a lo largo del período considerado, la productividad de la mano de obra de la industria de la Unión, medida como producción por persona empleada por año, disminuyó menos (- 7,0 %) que el descenso de la producción efectiva. Este hecho pone de relieve que la industria de la Unión estaba dispuesta a adaptarse a los cambios en las condiciones de mercado con el fin de mantenerse competitiva.

#### 4.4.2.4. Magnitud del margen de dumping y recuperación tras prácticas de dumping anteriores

- (219) Con la excepción de un exportador de Vietnam, todos los márgenes de dumping se encontraban muy por encima del nivel mínimo. Los márgenes de dumping reales tuvieron un impacto importante en la industria de la Unión, teniendo en cuenta el volumen y los precios de las importaciones procedentes de los países afectados.

#### 4.4.2.5. Crecimiento

- (220) El consumo de la Unión (mercado libre) disminuyó un 6 % durante el período considerado. Sin embargo, el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado de la Unión se redujo aún más, un 15 %. Por tanto, la industria de la Unión perdió cuota de mercado, a diferencia de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados, que aumentó durante el período considerado.

#### 4.4.3. Indicadores microeconómicos

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

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

Cuadro 13

#### Precios de venta en el mercado libre de la Unión

	2021	2022	2023	Período de investigación
Precio de venta unitario medio en todo el mercado de la Unión (EUR/tonelada)	759	990	778	769
Índice (2021 = 100)	100	130	102	101
Coste unitario de producción (EUR/tonelada)	687	886	839	814
Índice (2021 = 100)	100	129	122	118

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

- (222) El cuadro anterior muestra la evolución del precio de venta unitario en el mercado libre de la Unión, en comparación con el coste unitario de producción correspondiente. Los precios de venta medios fueron por primera vez superiores a los costes unitarios de producción medios en 2021 y 2022. La situación se invirtió en 2023 y en el período de investigación, en el que los costes unitarios de producción pasaron a ser superiores a los precios de venta medios.

- (223) La situación extraordinaria de uno de los productores incluidos en la muestra, en la que su producción se redujo sustancialmente durante el período de investigación debido a un período de mantenimiento de uno de sus hornos más largo de lo previsto inicialmente, se explica en los considerandos 254 a 256. Los costes adicionales generados por esta situación no se tuvieron en cuenta a la hora de determinar la evolución de los costes de producción.
- (224) La crisis de la COVID-19 afectó en menor medida a la demanda del mercado y a los precios en 2021 y 2022, en comparación con 2023 y el período de investigación, que mostró una tendencia negativa que evidencia la fuerte disminución de los precios a raíz de una reducción de la demanda de acero.
- (225) A pesar de los esfuerzos de la industria de la Unión por reducir los costes (véase el considerando 218), el coste de producción siguió siendo considerablemente superior al descenso de los precios de venta en 2023 y en el período de investigación. A fin de limitar la pérdida de cuota de mercado, los productores de la Unión siguieron la espiral de precios a la baja y redujeron significativamente sus precios de venta, en particular durante 2023 y el período de investigación. Dado que el producto investigado es un producto básico, los productores de la Unión tuvieron que seguir la espiral de precios a la baja.
- (226) Entre los productores incluidos en la muestra, determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, para el acero de uso cautivo se transfirieron o se entregaron a precios de transferencia para su transformación ulterior en distintos productos aplicando diferentes políticas de precios o costes (coste o coste incrementado), que no podían considerarse acordes a las condiciones de libre mercado. Por tanto, no puede extraerse ninguna conclusión significativa de los precios de los productos para uso cautivo o de la evolución de los costes. Cuando las ventas entre partes vinculadas se realizaron en condiciones de plena competencia, tal como se describe en el considerando 177, se tuvieron en cuenta en el cálculo del precio de venta unitario medio en el mercado libre de la Unión que figura en el cuadro 13.

#### 4.4.3.2. Costes laborales

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

Cuadro 14

#### Costes laborales medios por trabajador

	2021	2022	2023	Período de investigación
Costes laborales medios por trabajador (EUR)	82 734	77 979	92 410	86 923
Índice (2021 = 100)	100	94	112	105

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

- (228) Durante el período considerado, el salario medio por empleado aumentó un 5 % debido principalmente a factores externos como la tasa de inflación elevada. El aumento en 2023 se debió a las indemnizaciones por despido que tuvieron que contabilizarse a raíz de la reducción de plantilla.

#### 4.4.3.3. Existencias

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

Cuadro 15

#### Existencias

	2021	2022	2023	Período de investigación
Existencias al cierre (toneladas)	537 978	591 841	645 521	669 764

	2021	2022	2023	Período de investigación
Índice	100	110	120	124
Existencias al cierre en porcentaje de la producción	3,8 %	4,7 %	5,2 %	5,4 %
Índice (2021 = 100)	100	124	136	141

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

- (230) El nivel de existencias aumentó durante el período considerado, es decir, siguió una tendencia opuesta a la del volumen de producción. Aunque estas existencias representan una cantidad importante de recursos financieros en términos absolutos, se mantuvieron a un nivel razonable en cuanto a porcentaje del volumen de producción.

#### 4.4.3.4. Rentabilidad, flujo de caja, inversiones, rendimiento de las inversiones y capacidad de reunir capital

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

Cuadro 16

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

	2021	2022	2023	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas en el mercado libre de la Unión (en porcentaje del volumen de negocio de las ventas)	12,4 %	14,1 %	- 5,1 %	- 3,0 %
Índice (2021 = 100)	100	113	- 41	- 24
Flujo de caja (EUR)	763 849 964	860 448 884	- 313 097 226	- 307 289 972
Índice (2021 = 100)	100	113	- 41	- 40
Inversiones (EUR)	374 726 305	351 764 473	558 256 760	527 217 213
Índice (2021 = 100)	100	94	149	141
Rendimiento de las inversiones	39,2 %	40,2 %	- 19,4 %	- 18,4 %
Índice (2021 = 100)	100	102	- 49	- 47

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

- (232) La Comisión determinó la rentabilidad de los productores de la Unión incluidos en la muestra expresando el beneficio neto, antes de impuestos, obtenido en las ventas del producto similar a clientes no vinculados en la Unión como porcentaje del volumen de negocio de esas ventas. En 2021 y 2022, tras la crisis de la COVID-19, la industria de la Unión pudo obtener algunos beneficios. Sin embargo, durante la segunda mitad del período de investigación, la rentabilidad evolucionó negativamente. Se produjeron pérdidas en 2023 y durante el período de investigación.

- (233) Como se muestra en el cuadro 13, después de que los precios de venta aumentaran significativamente en 2022, el precio de venta unitario disminuyó considerablemente y volvió a situarse en el nivel alcanzado en 2021. Los costes unitarios de producción no siguieron una tendencia similar y se mantuvieron a un nivel mucho más alto, lo que dio lugar a una pérdida del - 5,1 % en 2023 y del - 3,0 % durante el período de investigación.

- (234) A pesar del deterioro de la situación, la industria de la Unión siguió invirtiendo cantidades considerables. Estas inversiones se realizaron principalmente para sustituir los equipos existentes, que se refieren a la actividad normal de una empresa que opera en una industria que requiere mucho capital, cuando tales inversiones son necesarias. La industria de la Unión también invirtió en la transición ecológica, con el fin de reducir su huella de CO<sub>2</sub>.
- (235) El flujo de caja neto representa la capacidad de los productores de la Unión para autofinanciar sus actividades. La tendencia del flujo de caja neto se deterioró mucho durante el período considerado, pasó de niveles positivos a unos negativos insostenibles, como consecuencia del deterioro de la rentabilidad y del aumento del nivel de existencias.
- (236) El rendimiento de las inversiones es el beneficio de estas expresado como porcentaje de su valor contable. El rendimiento de las inversiones se deterioró y alcanzó niveles negativos en 2023 y en el período de investigación tras la tendencia negativa de la rentabilidad. La capacidad de los productores de la Unión incluidos en la muestra para reunir capital se vio afectada por las pérdidas sufridas durante el período considerado, como se desprende de las inversiones que tuvieron que aplazarse (véase el considerando 277 que aborda la cuestión de las inversiones a las que ha tenido que renunciar).

#### 4.5. Conclusión sobre el perjuicio

- (237) La industria de la Unión en su conjunto no pudo mantener sus volúmenes de producción y ventas y mejorar su tasa de utilización de la capacidad debido a la reducción del consumo cautivo y libre. 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 frente al deterioro de la situación financiera.
- (238) Habida cuenta de lo anterior, se concluye en esta fase 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

- (239) De conformidad con el artículo 3, apartado 6, del Reglamento de base, la Comisión examinó si las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados estaban causando un perjuicio importante a la industria de la Unión. De conformidad con el artículo 3, apartado 7, del Reglamento de base, la Comisión examinó asimismo si otros factores conocidos podían haber perjudicado al mismo tiempo a la industria de la Unión. La Comisión se aseguró de que no se atribuyeran a las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados posibles perjuicios causados por otros factores distintos de dichas importaciones. Por último, los volúmenes de importación relativos a la India y al exportador Ha Tinh Steel Corporation de Vietnam, para los que no se constató dumping, no se tuvieron en cuenta en el análisis del nexo causal entre las importaciones procedentes de los países afectados y la industria de la Unión, sino a la hora de analizar otras posibles causas de perjuicio.
- (240) Los factores tomados en consideración por la Comisión fueron los siguientes:
- los efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de Egipto, Japón y Vietnam,
  - la baja utilización de la capacidad,
  - el rendimiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión,
  - las importaciones procedentes de terceros países con excepción de los países afectados,
  - las importaciones procedentes de los países afectados por la industria de la Unión,

- el impacto de la situación de un productor de la Unión incluido en la muestra en la visión del perjuicio,
- el aumento del coste de las principales materias primas, los costes energéticos y las inversiones ambientales,
- la reducción de la demanda.

### 5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping procedentes de Egipto, Japón y Vietnam

- (241) Los precios de venta de los productores exportadores disminuyeron significativamente durante el período considerado de 828 EUR/tonelada de media en 2021 a 679 EUR/tonelada durante el período de investigación. Al disminuir continuamente el precio de venta unitario durante el período considerado, los productores exportadores de Egipto, Japón y Vietnam pudieron aumentar su cuota de mercado del [4,9 – 5,4]% en 2021 al [8,0 – 8,5]% en el período de investigación, como se muestra en el cuadro 6. También se produjo un aumento sustancial del volumen de las importaciones procedentes de los países afectados en 2023 en comparación con el año anterior: de [1 676 689 – 2 029 676] a [2 654 306 – 3 201 585] toneladas en 2023.
- (242) La Comisión constató que el aumento del volumen y la acentuada disminución de los precios de las importaciones procedentes de los países afectados durante el período considerado causaron un perjuicio a la industria de la Unión. Esto se debe a que, ante la agresiva estrategia de precios de los productores exportadores de los países afectados, los productores de la Unión no tuvieron más opción que bajar sus precios y vender con pérdidas para mantener cierto nivel de volumen de ventas y cuota de mercado. Además, las medidas actuales contra las importaciones de productos planos laminados en caliente de acero procedentes de China y Rusia, en particular, han permitido a los países afectados aumentar su cuota de mercado, que previamente poseían los productores exportadores chinos, al tiempo que redujeron su precio de venta unitario durante el período considerado. Esto tuvo, por tanto, un impacto negativo en la rentabilidad de la industria, que alcanzó un nivel insostenible del – 3,0 % durante el período de investigación. Además, la Comisión también señaló que el fuerte aumento de las importaciones procedentes de los países afectados, combinado con precios objeto de dumping que subcotizaban y/o suponían una contención de los precios de la industria de la Unión, coincidió con el deterioro significativo de la situación de la industria de la Unión en 2023 y continuó durante el período de investigación.

### 5.2. Baja utilización de la capacidad

- (243) Aunque alegó que no existía un nexo causal entre el perjuicio y las importaciones procedentes de los países afectados, Hoa Phat Group afirmó que la utilización de la capacidad de la industria de la Unión ya era baja al principio del período considerado, aunque la cuota de mercado de los países afectados se situaba entre el [4,9 – 5,4]%.
- (244) De hecho, las tasas de utilización de la capacidad de producción fueron mucho más altas en 2021 (75 %) que en 2023 o en el período de investigación, cuando cayeron a menos del 65 % como consecuencia del aumento de las importaciones procedentes de los países afectados y de la disminución de la demanda. El hecho de que la utilización de la capacidad de la industria de la UE fuese mayor en 2021 sin importaciones procedentes de los países afectados es irrelevante y no indica en modo alguno que sus importaciones objeto de dumping no causasen perjuicio alguno. Por el contrario, la coincidencia en el tiempo entre el aumento de las importaciones objeto de dumping y la disminución de la utilización de la capacidad sugiere que las importaciones objeto de dumping fueron la causa de la disminución de la capacidad. Por consiguiente, se desestimó esta alegación.

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

- (245) 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 17

#### Ventas de exportación de los productores de la Unión

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 a clientes no vinculados	2021	2022	2023	Período de investigación
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.

- (246) El denunciante alegó que el rendimiento de sus exportaciones no podían ser la causa del perjuicio sufrido por la industria de la Unión. En primer lugar, la investigación reveló que las ventas de exportación de los productores de la Unión incluidos en la muestra solo representaban alrededor del 15,4 % de sus ventas totales en el mercado libre durante el período de investigación y una proporción aún menor de la producción total (4,7 %) en el mismo período. En segundo lugar, aunque las exportaciones de la industria de la Unión a clientes no vinculados disminuyeron significativamente, siguieron una pauta similar a la del consumo total de la Unión, que disminuyó un 11 % entre 2022 y 2023, como se muestra en el considerando 179. En tercer lugar, los precios de exportación se situaron principalmente a un nivel más alto que sus precios en el mercado libre de la Unión (+ 38 EUR/tonelada en el período de investigación) y siguieron la misma tendencia.
- (247) La Comisión llegó a la conclusión de que el rendimiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión contribuyó al perjuicio de la industria de la Unión. Sin embargo, constató que este factor no atenúa el nexo causal debido a los limitados volúmenes implicados y a la tendencia paralela seguida por las ventas de exportación.

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

- (248) Marcegaglia, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E y Hoa Phat Group alegaron que el denunciante no examinó adecuadamente el impacto de las importaciones del producto investigado procedentes de Corea del Sur y Taiwán en su denuncia. En su opinión, un examen adecuado de las tendencias del volumen y del valor confirmó que estas importaciones deberían haberse tenido necesariamente en cuenta tanto en el análisis del perjuicio como en el del dumping contenido en la denuncia.
- (249) Nippon y JFE Steel Corporation alegaron que, en primer lugar, la menor cuota de mercado del denunciante estaba directamente relacionada con un aumento de las importaciones procedentes de Corea del Sur y Taiwán, que han aumentado colectivamente su cuota de mercado en más de un 5,5 %. En segundo lugar, los malos resultados de las exportaciones del denunciante podrían explicar el descenso más pronunciado y considerable en términos de indicadores de perjuicio facilitados en la denuncia. El volumen de ventas de exportación de la industria de la Unión descendió un 31 % durante el período considerado.
- (250) Teniendo en cuenta lo anterior y las conclusiones provisionales extraídas en las secciones 3.2. y 3.4., la Comisión analizó la evolución de las importaciones procedentes de terceros países, incluidos la India y Vietnam, en lo relativo a Hoa Phat. Durante el período considerado, el volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países evolucionó de la manera siguiente:

Cuadro 18

#### Volúmenes, precios unitarios y cuotas de mercado de terceros países

País	2021	2022	2023	Período de investigación
<b>India</b>				
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

País	2021	2022	2023	Período de investigación
Precios unitarios de las importaciones procedentes de la India	678	966	698	685
<i>Índice</i> (2021 = 100)	100	143	103	101
Cuota de mercado del volumen total de las importaciones en la Unión	4,0 %	2,1 %	3,5 %	4,2 %

**Corea del Sur**

Volumen de importaciones procedentes de Corea del Sur	471 645	728 997	810 335	745 900
<i>Índice</i> (2021 = 100)	100	155	172	158
Precios unitarios de las importaciones procedentes de Corea del Sur	773	957	729	723
<i>Índice</i> (2021 = 100)	100	124	94	93
Cuota de mercado del volumen total de las importaciones en la Unión	1,4 %	2,3 %	2,6 %	2,3 %

**Taiwán**

Volumen de las importaciones procedentes de Taiwán	702 961	845 353	1 045 768	1 038 571
<i>Índice</i> (2021 = 100)	100	120	149	148
Precios unitarios de las importaciones procedentes de Taiwán	773	922	716	702
<i>Índice</i> (2021 = 100)	100	119	93	91
Cuota de mercado del volumen total de las importaciones en la Unión	2,0 %	2,7 %	3,4 %	3,2 %

País	2021	2022	2023	Período de investigación
<b>Vietnam (Hoa Phat)</b>				
Volumen de las importaciones procedentes de Vietnam (Hoa Phat)	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)	-	[680 – 690]	[601 – 625]	[586 – 614]
Índice (2021 = 100)	-	100	89	87
Cuota de mercado del volumen total de las importaciones en la Unión	-	[0,1 % – 0,2 %]	[1,9 % – 2,3 %]	[2,2 % – 2,5 %]
<b>Total de todos los terceros países excepto los países afectados</b>				
Volumen de las importaciones procedentes de los demás países	7 831 765	[6 186 523 – 6 189 156]	[6 334 027 – 6 346 041]	[6 952 714 – 6 978 838]
Índice (2021 = 100)	100	79	81	89
Precios unitarios de importación medios de todos los demás países	755	915	702	687
Índice (2021 = 100)	100	121	93	91
<b>Cuota de mercado de todos los terceros países excepto los países afectados</b>				
Cuota de mercado del volumen total de las importaciones en la Unión	[21,7 – 23,1] %	[19,9 – 20,0] %	[20,4 – 20,7] %	[21,2 – 21,5] %
<b>Cuota de mercado de todos los terceros países, incluidos los países afectados</b>				
Cuota de mercado del volumen total de las importaciones en la Unión	[27,8 – 28,0] %	[26,2 – 26,5] %	[29,1 – 29,6] %	[29,7 – 30,2] %

Fuente: Eurostat, Formosa, Hoa Phat

- (251) La investigación reveló que las importaciones procedentes de la India, Corea del Sur, Taiwán y Vietnam (Hoa Phat) aumentaron durante el período considerado, tanto en términos absolutos como relativos. Por el contrario, la Comisión observó que las importaciones procedentes de otros terceros países no afectados por esta investigación disminuyeron aún más durante el mismo período, de modo que las importaciones procedentes de todos los terceros países no cubiertos por esta investigación disminuyeron globalmente. Paralelamente, las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron significativamente.
- (252) 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 las importaciones procedentes de terceros países fueron, por término medio, 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.

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

- (253) Nippon y JFE Steel Corporation alegaron que el denunciante no abordó la cuestión de las propias importaciones de productos planos laminados en caliente de acero de la industria de la Unión en la UE y se limitaron a afirmar, sin más pruebas, que este factor no afectaba al nexo causal. Por lo que se refiere a las compras del producto afectado realizadas por entidades vinculadas a los productores de la Unión a los países afectados, la investigación reveló que, dado que estas entidades actúan en condiciones de plena competencia y dichas importaciones se referían a cantidades muy limitadas, estas importaciones no pueden romper el nexo causal.

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

- (254) Una empresa incluida en la muestra se enfrentó a una situación extraordinaria en el período de investigación, que redujo temporalmente su capacidad de producción debido a un período de mantenimiento de uno de sus hornos más prolongado de lo previsto inicialmente. Esta situación excepcional agravó la reducción de la producción de esta empresa durante el período considerado. Sin embargo, este hecho no explica la reducción de los niveles totales de producción de la industria de la Unión (- 11,3 millones de toneladas) durante el período considerado. De hecho, este productor había anticipado el mantenimiento con un mayor volumen de producción para compensar el período de mantenimiento previsto. Por lo tanto, teniendo en cuenta también el gran número de otros productores de la Unión con capacidad excedentaria que pudieron producir y vender relativamente más para «colmar la brecha», esta situación extraordinaria no influyó en el nivel de producción de la industria de la Unión en el período considerado.
- (255) La Comisión también se aseguró de que los costes notificados por el productor de la Unión afectado incluido en la muestra se ajustaran para no verse afectados por esta situación extraordinaria.
- (256) La Comisión concluyó que esta situación extraordinaria no contribuyó al perjuicio causado a la industria de la Unión.

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

- (257) Nippon Steel, JFE Steel Corporation, Marcegaglia, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E y Hoa Phat Group alegaron que los productores de la Unión no eran suficientemente competitivos debido a unos costes de fabricación comparativamente más elevados derivados del aumento de los costes de las materias primas y de la energía, y también se refirieron a la inflación y a las inversiones en las iniciativas de descarbonización realizadas por la industria de la Unión para cumplir normas ambientales más estrictas.
- (258) Por lo que se refiere a la energía, alegaron que el aumento de los costes se vio exacerbado por las consecuencias de la guerra de agresión injustificada y no provocada de Rusia contra Ucrania. Como alternativa, alegaron que los costes energéticos estructuralmente elevados en la UE en comparación con prácticamente todos los demás grandes países productores de acero estaban situando a la industria siderúrgica de la UE en una grave desventaja competitiva en comparación con muchos otros productores de acero.

- (259) La investigación reveló que el coste de la materia prima principal, como se muestra en el cuadro 19, aumentó sustancialmente en 2022, antes de bajar en 2023 y en el período de investigación. La industria de la Unión pudo transferir el aumento del coste de producción a sus clientes en 2021 y 2022, lo que dio lugar a un aumento repentino y significativo del precio de venta unitario. En 2023, el coste de la materia prima por tonelada de producto acabado disminuyó considerablemente. Sin embargo, el nivel de precios en el mercado de la Unión disminuyó aún más, de modo que la industria de la Unión tuvo que absorber la diferencia de costes. El año 2023 y el período de investigación coinciden con el aumento del volumen de las importaciones procedentes de los países afectados, que se vio agravado por la fuerte disminución de los precios de forma simultánea.

Cuadro 19

**Coste de las materias primas (mineral de hierro, carbón de coque y determinadas aleaciones)**

	2021	2022	2023	Período de investigación
Costes totales (EUR)	5 286 595 383	6 050 962 798	5 195 661 057	5 089 341 440
Índice (2021 = 100)	100	114	98	96
Precios unitarios medios (EUR/tonelada)	372	482	416	406
Índice (2021 = 100)	100	129	112	109

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

- (260) La Comisión concluyó, por tanto, que en condiciones de mercado equitativas, la industria de la Unión podría haber mantenido sus niveles de precios de venta para aprovechar los beneficios de una reducción de los costes a partir de 2023 y mantener su rentabilidad. Por ello, la Comisión rechazó la alegación de que el aumento mundial de los precios de las materias primas contribuyó al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (261) Se examinó detenidamente el impacto del coste de la energía. Aunque es importante, la energía no es el componente principal del coste de producción del producto investigado. Además, los argumentos sobre los costes energéticos no pueden conciliarse con el hecho de que los productores de la Unión incluidos en la muestra pudieran lograr unos beneficios de más del 10 % en 2022, cuando esta supuesta desventaja comparativa en términos de costes también habría existido. Teniendo en cuenta la proporción limitada de los costes energéticos en el coste total de producción (una media del 8 % para los productores incluidos en la muestra en el período de investigación), la Comisión concluyó que el aumento de los costes energéticos no contribuyó al perjuicio importante constatado durante el período de investigación.
- (262) También se examinó el impacto de las inversiones impulsadas por el cumplimiento de la normativa ambiental y la Comisión constató provisionalmente que las inversiones en investigación y desarrollo (I+D) e innovación relacionadas con el cumplimiento de la normativa ambiental se mantuvieron prácticamente estables durante el período considerado. Así pues, la Comisión concluyó que los costes soportados por la industria de la UE para cumplir la normativa ambiental no contribuyeron al perjuicio importante constatado.

**5.8. Reducción de la demanda**

- (263) Marcegaglia, Formosa, Al Ezz Dekheila Steel Company S.A.E y Hoa Phat Group alegaron que el denunciante no tuvo en cuenta la considerable disminución de la demanda en el mercado de la UE en su análisis de causalidad.
- (264) La investigación reveló que, aunque la demanda del mercado disminuyó durante el período considerado, las importaciones procedentes de los países afectados siguieron una tendencia opuesta y aumentaron en términos absolutos en cerca de un millón de toneladas, lo que supuso el consiguiente incremento significativo de su cuota de mercado en detrimento de la industria de la Unión. La Comisión también señaló que la situación de la industria de la Unión fue mejor en 2022 que en el período de investigación, aunque el consumo se situó en un nivel inferior al del período de investigación. Por tanto, la Comisión concluyó que el descenso de la demanda de productos planos laminados en caliente de acero no contribuyó al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

### 5.9. Conclusión sobre la causalidad

- (265) Se estableció un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de Egipto, Japón y Vietnam, por una parte, y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión, por otra. Existía una coincidencia en el tiempo entre el marcado aumento del volumen de las importaciones objeto de dumping procedentes de Egipto, Japón y Vietnam, con precios de venta que disminuyen continuamente, y el menor rendimiento de la Unión, lo que se hizo evidente en 2023. La industria de la Unión no tuvo más opción que seguir los precios fijados por las importaciones objeto de dumping a fin de 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. Paralelamente, la industria de la Unión no pudo beneficiarse de las medidas antidumping y compensatorias aplicables a las importaciones procedentes de varios países y también impuestas durante el período considerado (véase el considerando 53).
- (266) La Comisión ha constatado que otros factores que podrían haber tenido un impacto en la situación de la industria de la Unión fueron el rendimiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión y las importaciones procedentes de terceros países distintos de los países afectados.
- (267) Basándose en lo anterior, la Comisión concluyó que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados ocasionaron un perjuicio importante a la industria de la Unión y que el resto de los factores, considerados de forma individual o colectiva, no atenuaron el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante.

## 6. NIVEL DE LAS MEDIDAS

- (268) Como se establece en el anuncio de inicio, el denunciante aportó a la Comisión elementos de prueba suficientes para demostrar que existen distorsiones de las materias primas en la India y Vietnam en relación con el producto investigado. En el curso de la investigación, el denunciante solicitó a la Comisión que ampliara la aplicación del artículo 7, apartado 2 bis, también a Egipto y Japón.
- (269) Sin embargo, la solicitud adicional no contenía pruebas suficientes de las distorsiones enumeradas en el artículo 7, apartado 2 bis, del Reglamento de base y, por tanto, no justificaba una modificación del anuncio de inicio y de la investigación posterior en relación con posibles distorsiones del mercado de materias primas para Egipto y Japón.
- (270) Debido a la conclusión de los niveles mínimos de dumping en el caso de la India y a la intención de la Comisión de dar por concluido este procedimiento contra la India de conformidad con el artículo 9, apartado 3, del Reglamento de base, la alegación relativa a las distorsiones del mercado de materias primas en la India pasó a ser irrelevante.
- (271) Así pues, la Comisión evaluó la medida de eliminación del perjuicio con arreglo al artículo 7, apartado 2 bis, en el caso de Vietnam y en el artículo 7, apartado 2, en el caso de Egipto y Japón.

### 6.1. Vietnam

- (272) Con el fin de llevar a cabo la evaluación del nivel adecuado de las medidas para Vietnam, la Comisión estableció en primer lugar la subvalorización (es decir, cuál sería el margen de perjuicio en ausencia de distorsiones con arreglo al artículo 7, apartado 2 bis, del Reglamento de base) para el productor exportador vietnamita que se constató que practicaba dumping. A continuación, examinó si su margen de dumping era superior a su margen de perjuicio.
- (273) En ausencia de distorsiones del mercado de materias primas, el perjuicio se eliminaría si la industria de la Unión pudiera obtener un objetivo de beneficio vendiendo a un precio indicativo en el sentido del artículo 7, apartados 2 quater y 2 quinquies, del Reglamento de base.

- (274) A este respecto, el denunciante consideró que un objetivo de beneficio razonable debería oscilar entre el 10 y el 15 %, mientras que varias partes interesadas alegaron que debería oscilar entre el 6 y el 8 %.
- (275) De conformidad con el artículo 7, apartado 2 *quater*, del Reglamento de base, a fin de establecer el objetivo de beneficio, la Comisión tuvo en cuenta los siguientes factores: el nivel de rentabilidad antes del aumento de las importaciones procedentes del país afectado, el nivel de rentabilidad necesario para cubrir todos los costes e inversiones, la investigación y desarrollo (I+D) y la innovación, y el nivel de rentabilidad que cabe esperar en condiciones normales de competencia. Dicho margen de beneficio no debe ser inferior al 6 %. Por lo que se refiere al nivel de rentabilidad antes del aumento de las importaciones procedentes de los países afectados, no fue posible establecer un margen de beneficio sobre la base de ninguno de los años anteriores a dicho aumento, ya que en esos años la industria de la Unión sufrió una afluencia de importaciones objeto de dumping procedentes de otros lugares. Asimismo, se constató que los años 2021 y 2022 estuvieron muy influidos por la recuperación económica posterior a la COVID-19 y no parecían adecuados para fijar el objetivo de beneficio. Por lo tanto, ninguno de estos años podría considerarse un año con una situación competitiva normal en el mercado de la Unión.
- (276) Así pues, la Comisión consideró más adecuado utilizar el nivel de rentabilidad del 6,8 % alcanzado en 2017, como se constató en el asunto de productos planos laminados en caliente de acero contra Turquía <sup>(11)</sup>.
- (277) La industria de la Unión aportó pruebas de que su nivel de inversión, investigación y desarrollo (I+D) e innovación durante el período considerado habría sido mayor en condiciones de competencia normales. La Comisión verificó esta información durante las inspecciones *in situ* comprobando los registros internos de la empresa relativos a los planes de inversión, las decisiones de gestión y los estados financieros. Se consideró que las alegaciones de la industria de la UE estaban justificadas. Para reflejar esto en el objetivo de beneficio, la Comisión calculó la diferencia entre los gastos de inversión, I+D e innovación en condiciones normales de competencia, según lo facilitado por la industria de la Unión y verificado por la Comisión, con respecto a los gastos reales en inversión, I+D e innovación durante el período considerado. Sobre la base de la información verificada relativa a las inversiones que no pudieron ejecutarse durante el período considerado, el objetivo de márgenes de beneficio se incrementó hasta un 1,05 % en función de los productores incluidos en la muestra.
- (278) Por lo tanto, el objetivo de beneficio establecido en la presente investigación y de conformidad con el artículo 7, apartado 2 *quater*, del Reglamento de base osciló entre el 6,8 y el 7,85 %, según la situación constatada en cada una de las empresas incluidas en la muestra.
- (279) Sobre esta base, la Comisión calculó un precio no perjudicial del producto similar para la industria de la Unión añadiendo los respectivos márgenes de beneficio al coste de producción de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación.
- (280) De conformidad con el artículo 7, apartado 2 *quinqüies*, del Reglamento de base, como paso final, la Comisión evaluó los costes futuros resultantes de los acuerdos medioambientales multilaterales, y de sus protocolos, de los que la Unión es parte, en los que incurriría la industria de la Unión durante el período de aplicación de la medida establecida con arreglo al artículo 11, apartado 2. Basándose en la información facilitada, respaldada por los instrumentos de información y las previsiones de las empresas, la Comisión estableció un coste adicional de entre 15,28 EUR/tonelada y 41,12 EUR/tonelada, en comparación con el coste real vinculado al cumplimiento de tales convenciones durante el período de investigación. Este coste adicional se sumó al precio no perjudicial.
- (281) A continuación, la Comisión determinó el nivel de eliminación del perjuicio tomando como base una comparación del precio de importación del productos exportador de Vietnam, tipo por tipo (precio en muelle) con el precio medio ponderado no perjudicial del producto similar vendido, en el mercado libre de la Unión durante el período de investigación, por los productores de la Unión incluidos en la muestra. Las diferencias resultantes de esta comparación se expresaron como porcentaje del valor CIF de importación medio ponderado. El resultado de dicho cálculo se refleja en el siguiente cuadro.

País	Empresa	Margen de dumping (%)	Margen de subvalorización (%)
Vietnam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %	27,0 %
Vietnam	Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	12,1 %	27,0 %

<sup>(11)</sup> Reglamento de Ejecución (UE) 2021/1100.

- (282) Tras constatar que la subvalorización era superior al dumping, el análisis de las distorsiones del mercado de materias primas pasó a ser irrelevante, ya que el derecho antidumping no puede ser superior al dumping real.
- (283) Según las pruebas de la denuncia, las exportaciones de mineral de hierro y carbón de coque, que representaron respectivamente el [30-40 %] y el [26-39 %] del coste de producción de Vietnam, estaban sujetas a derechos de exportación.
- (284) En su análisis de las distorsiones del artículo 7, apartado 2 bis, del Reglamento de base, como se indica en el anuncio de inicio, la Comisión examinó todas las distorsiones cubiertas por dicha disposición.
- (285) La Comisión identificó en primer lugar las materias primas principales utilizadas en la producción del producto afectado por cada uno de los productores exportadores cooperante. Se consideraron materias primas principales aquellas que probablemente representaban al menos el 17 % del coste de producción del producto afectado.
- (286) La investigación confirmó que tanto el mineral de hierro como el carbón de coque se encontraban entre las principales materias primas utilizadas en la producción del producto afectado y que cada uno de ellos representaba más del 17 % del coste de producción de cada productor exportador. Sin embargo, durante el período de investigación, ambas empresas importaron tanto mineral de hierro como coque de varios proveedores y países diferentes, debido a una producción nacional inexistente o insuficiente y a la calidad generalmente baja de la producción nacional. Por lo tanto, los precios de compra por parte de los productores exportadores de estas dos materias primas no se vieron afectados por los precios del mercado interior y no pudieron estar sujetos a distorsiones internas.
- (287) La Comisión concluyó que no podía establecerse la existencia de distorsiones en el mineral de hierro y el carbón de coque.

## 6.2. Egipto y Japón

- (288) En lo relativo a Egipto y Japón, el perjuicio sufrido por la industria de la Unión se eliminaría si los productores de la Unión pudieran obtener un objetivo de beneficio vendiendo a un precio indicativo en el sentido del artículo 7, apartados 2 quater y 2 quinquies, del Reglamento de base.
- (289) Para establecer el nivel de eliminación del perjuicio para esos países, la Comisión utilizó la misma metodología descrita en los considerandos 275 a 281. A continuación se enumeran los márgenes de perjuicio de cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra. Para «otras empresas cooperantes» y para «todas las demás importaciones originarias de Japón», los márgenes de perjuicio se fijaron del mismo modo que los márgenes de dumping respectivos (véanse los considerandos 132 a 135).

País	Empresa	Margen de perjuicio (%)
Egipto	Ezz Steel Company	18,2 %
Egipto	Todas las demás importaciones originarias de Egipto	18,2 %
Japón	Nippon Steel Corporation	31,8 %
Japón	Tokyo Steel Co. Ltd.	29,3 %
Japón	Otras empresas cooperantes: — Daido Steel Co., Ltd. — JFE Steel Corporation	31,1 %
Japón	Todas las demás importaciones originarias de Japón	31,8 %

## 7. INTERÉS DE LA UNIÓN

- (290) Tras haber decidido aplicar el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión examinó si podía concluir claramente que no redundaba en interés de la Unión la adopción de medidas en este caso, a pesar de la determinación del dumping perjudicial, de conformidad con el artículo 21 del Reglamento de base. La determinación del interés de la Unión se basó en una estimación de los diversos intereses pertinentes, concretamente los de la industria de la Unión, los de los importadores, los de los usuarios y los de los consumidores.

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

- (291) La industria de la Unión está ubicada en varios Estados miembros (Bélgica, Chequia, Alemania, España, Francia, Italia, Luxemburgo, Hungría, Países Bajos, Austria, Polonia, Portugal, Eslovaquia, Finlandia y Suecia) y emplea a unos 38 047 trabajadores que trabajan directamente en relación con el producto similar en las distintas acerías primarias de los productores de la Unión (véase el considerando 216).
- (292) Quince productores cooperaron durante la investigación. Ninguno de los productores conocidos se opuso al inicio de la investigación. Como se concluye en la sección 4.5., la situación de la industria de la Unión en su conjunto se deterioró como resultado de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Se demostró un perjuicio importante tanto en los microindicadores como en los macroindicadores y, en particular, importante en lo que respecta a la rentabilidad, los volúmenes de ventas y las cuotas de mercado de la industria de la Unión.
- (293) Se espera que las medidas antidumping impuestas a las importaciones procedentes de los países afectados restablezcan unas condiciones comerciales justas en el mercado de la Unión y permitan a la industria de la Unión obtener niveles de rentabilidad sostenibles para una industria que requiere un elevado nivel de capital. Como resultado, se espera que los productores de la Unión se recuperen de la situación de perjuicio, sigan invirtiendo y cumplan sus diferentes compromisos, incluidos los sociales y medioambientales.
- (294) La no imposición de medidas implicaría mayores pérdidas de la industria de la Unión, pondría en peligro su viabilidad y probablemente conduciría al cierre de instalaciones de producción y a despidos.
- (295) Por lo tanto, la Comisión ha concluido en esta fase que la imposición de derechos antidumping redundaría en interés de la industria de la Unión.

### 7.2. Interés de los importadores no vinculados

- (296) Como se ha indicado en el considerando 31, ningún importador no vinculado contestó enteramente al cuestionario ni proporcionó a la Comisión elementos individuales que mostrasen hasta qué punto los importadores se verían perjudicados por la imposición de medidas. Sin embargo, varios importadores agrupados en el Consorcio se manifestaron presentando observaciones generales sobre el interés de la Unión.
- (297) El Consorcio constituye una organización especial que se creó con el fin de defender los intereses de determinados usuarios, empresas de servicios siderúrgicos e importadores del producto investigado tras el inicio de la investigación en cuestión.
- (298) El Consorcio presentó observaciones en contra de la imposición de derechos alegando que darían lugar a i) una falta de suministro adecuado de las acerías europeas, cuya capacidad nominal es muy superior a su capacidad real, ii) un aumento de los costes insostenibles para las industrias transformadoras, iii) una desventaja competitiva de los usuarios con respecto a los usuarios vinculados (es decir, empresas de servicios siderúrgicos relacionados con los fabricantes primarios de acero), y iv) distorsiones de la cadena de suministro mundial, ya que los usuarios y las empresas de servicios siderúrgicos se verían claramente desfavorecidos frente a sus competidores en terceros países. Además, se celebraron tres audiencias a petición del Consorcio.

- (299) El Consorcio alegó que representaba más del 50 % de las importaciones totales del producto investigado procedentes de los países afectados y que la imposición de derechos antidumping tendría graves efectos negativos en las actividades comerciales de los usuarios/importadores. Los productos planos laminados en caliente de acero son la materia prima principal utilizada por los usuarios en la producción de productos transformados. Es la principal partida de costes para ellos y dependen en gran medida de las importaciones procedentes de terceros países para abastecer a los usuarios y empresas de servicios siderúrgicos de la Unión.
- (300) Como se menciona en el considerando 298, los miembros del Consorcio también competían directamente con la industria de la Unión, que transforma el producto afectado sobre la base de venta o uso cautivos para productos transformados similares vendidos en el mercado libre. Dado que el Consorcio representaba los intereses de dos usuarios que cooperaron en la investigación, estas alegaciones se analizaron con más detalle en el capítulo siguiente.

### 7.3. Interés de los usuarios

- (301) Dos usuarios, con sede en Italia (Marcegaglia Carbon Steel Spa) y España (Network Steel S.L.), con importaciones procedentes de los países afectados y productores, entre otros, de tubos y productos de acero transformados, se pronunciaron y respondieron al cuestionario. El producto afectado o el producto similar suponen un coste importante para estos usuarios. Otros usuarios se pronunciaron, pero no respondieron al cuestionario. Tanto Network Steel S.L. como Marcegaglia Carbon Steel Spa se opusieron al inicio y a la posible imposición de medidas.
- (302) Los usuarios de la Unión compiten con las empresas vinculadas de los productores de la Unión en los mercados de transformación ulterior del producto investigado. Utilizan el producto investigado como materia prima para la fabricación de productos transformados, como productos planos laminados en frío, productos siderúrgicos revestidos, perfiles huecos, tubos soldados y perfiles de distintas calidades, y también lo utilizan como producción industrial para una variedad de aplicaciones, incluidos la construcción, la construcción naval, los contenedores de gas y los recipientes a presión.
- (303) La actividad de la industria siderúrgica está estrechamente vinculada al ciclo económico y se ve significativamente afectada por las condiciones económicas generales, las tendencias del consumo, la capacidad de producción mundial y las fluctuaciones en el comercio internacional de acero y los aranceles impuestos.
- (304) Varias partes plantearon cuestiones relacionadas con la competitividad y la competencia. Un productor exportador alegó que la imposición de medidas contra los países afectados daría lugar a un oligopolio (reforzado) en la Unión, mientras que los usuarios no vinculados se quejaron de que los productores de la Unión sitúan a las empresas de servicios siderúrgicos independientes y a los usuarios en una situación menos competitiva que los vinculados. Los denunciantes impugnaron la segunda alegación sobre la base de que sus transacciones con las empresas de servicios siderúrgicos vinculadas se realizan en condiciones de plena competencia.
- (305) La Comisión consideró infundada la alegación relativa al oligopolio, habida cuenta del número de plantas y grupos siderúrgicos en la Unión como se menciona en el considerando 317. Los productores de la Unión muestran una competencia sana entre ellos y seguirán compitiendo con las importaciones procedentes de terceros países, que no cesarán.
- (306) En cuanto a la segunda alegación, la Comisión la consideró infundada, concretamente en la medida en que la industria de la Unión suministra cantidades significativas a las empresas de servicios siderúrgicos independientes y a los usuarios que proporcionaron respuestas al cuestionario, ambos a precio de plena competencia.
- (307) Los dos usuarios alegaron que su actividad dependía en gran medida de las importaciones, no solo en términos de volúmenes, sino también de determinados tipos de materias primas con características de gran calidad y grosor que la industria de la Unión no era capaz de producir, con algunas pocas excepciones, o no estaba dispuesta a hacerlo, ya que reduciría la productividad de la línea de producción de los laminados en caliente. Además, alegaron que los proveedores de terceros países eran especialmente fiables. Sin embargo, la investigación reveló que podrían obtener estos productos de otros productores exportadores de terceros países, como la India o Vietnam, que no fueron objeto de dumping, así como de productores exportadores de países como Corea del Sur o Taiwán. Su capacidad de producción estimada de productos planos laminados en caliente de acero fue, respectivamente, de 21,8 millones de toneladas y 12,5 millones de toneladas en 2023.

- (308) Los usuarios alegaron que, debido al aumento del precio de su materia prima y a la escasez del producto afectado en el mercado libre, resultante de la aplicación de medidas contra los países afectados, los usuarios no podrían competir en igualdad de condiciones con los productores exportadores de productos transformados fabricados a partir del producto investigado en terceros países.
- (309) Además, según los mismos usuarios, los productores exportadores de los países afectados podrían tener la tentación de concentrarse en las exportaciones de productos de acero de valor añadido fabricados a partir del producto afectado, como bobinas galvanizadas, bobinas pintadas previamente, bobinas laminadas en frío, tubos soldados, entre otros, en caso de que se apliquen medidas contra los productos planos laminados en caliente de acero.
- (310) Por último, las empresas de servicios siderúrgicos situadas en la Unión podrían reubicar su producción de productos transformados en terceros países, lo que podría poner en grave peligro la sostenibilidad económica de usuarios no vinculados, las empresas de relaminación, los productores de tubos y los centros de servicios, que también proporcionan a los mercados de transformación ulterior de la Unión la capilaridad y la orientación al servicio y emplean, directa e indirectamente, a miles de trabajadores.
- (311) Estos dos usuarios alegaron que la imposición de medidas sobre las importaciones procedentes de los países afectados llevaría a una situación en la que ya no tendrían acceso a un suministro fiable del producto investigado en el mercado de la Unión, en particular de productos enrollados de alta calidad utilizados para el relaminado. Alegaron que los productores de la Unión todavía tienen una cuota de mercado relativamente elevada y que pueden ejercer una fuerte presión tanto en el mercado del producto investigado como en el mercado de transformación ulterior.
- (312) Para decidir si la imposición de medidas redundaba en interés de la Unión, la Comisión tuvo en cuenta la situación de otras partes interesadas, los usuarios, a saber, las empresas de servicios siderúrgicos. Las empresas de servicios siderúrgicos son empresas que se ocupan de las actividades relacionadas con los servicios de la industria siderúrgica. Actúan como intermediarios entre los fabricantes primarios de acero, los distribuidores de acero y los consumidores, y ofrecen servicios de valor añadido, como cortar, fresar y dar forma a productos conforme a las especificaciones del cliente. Según EUROMETAL <sup>(12)</sup>, en 2023, ciento cincuenta grupos o empresas de servicios siderúrgicos transformaron productos planos de metal con una capacidad de envío estimada de 31,3 millones de toneladas. El sector proporciona más de 20 000 puestos de trabajo directos e indirectos en la UE. Se calcula que las empresas de servicios siderúrgicos independientes tienen una cuota de mercado del 48 %, mientras que el resto pertenece a empresas de servicios siderúrgicos de fabricantes primarios de acero o de sus socios. Los fabricantes primarios de acero y los transformadores de acero compiten también con las importaciones de terceros países y, por lo tanto, comparten los retos y las preocupaciones causados por el exceso de capacidad mundial.
- (313) En primer lugar, la Comisión señaló que 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 que no sean objeto de dumping.
- (314) En segundo lugar, la Comisión constató que los usuarios no dependían exclusivamente de las importaciones procedentes de los países afectados, sino que también compraron el producto similar durante el período de investigación a productores de la Unión, así como a productores que no incurrieron en dumping en terceros países como la India, Vietnam, Corea del Sur y Taiwán.
- (315) En tercer lugar, dado que se espera que la mayoría de las importaciones procedentes de los países afectados continúen tras la imposición de derechos antidumping, y dado que seguirán existiendo fuentes alternativas de suministro sin medidas antidumping (Corea del Sur, la India y Taiwán), la alegación de que la imposición de derechos antidumping daría lugar a que la industria de la Unión pudiera ejercer una fuerte presión sobre los precios carece de fundamento. La industria de la Unión se compone de veintidós productores que ofrecen a los usuarios una oferta de una gran variedad ya en la propia Unión y, además, tiene la opción de importar de terceros países que producen y exportan el producto similar.

<sup>(12)</sup> Federación europea de distribución y comercio de tubos de acero y metales. Los miembros son las federaciones nacionales de distribución de acero, metales y tubos, así como la distribución, las empresas de servicios siderúrgicos y las empresas comerciales que realizan actividades transfronterizas en los países europeos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

- (316) Además, según fuentes especializadas de la industria <sup>(13)</sup>, se superaron los contingentes libres de aranceles en virtud de las medidas de salvaguardia aplicables a los productos siderúrgicos <sup>(14)</sup> en algunos terceros países, como Japón, Taiwán y Vietnam, pero otros países, como Corea del Sur o la India, siguieron estando infrautilizados, lo que dejó margen para que los importadores diversifiquen sus fuentes para mantener el suministro. De hecho, según MEPS International, dedicada al análisis del mercado del acero, «muchos importadores ya han podido diversificar su cadena de suministro. Los volúmenes de importación de productos planos laminados en caliente de acero han aumentado desde la introducción del límite máximo del 15 % para “otros países”. Esta aparente subida [...] contribuyó a mantener la presión a la baja sobre los precios de las bobinas laminadas en caliente registrados por MEPS en el segundo semestre del año pasado (2024)». Por lo tanto, la Comisión rechazó la alegación de que la imposición de medidas daría lugar a una escasez de oferta del producto afectado o el producto similar.
- (317) Asimismo, debido a la existencia de varios productores pertenecientes a diferentes grupos con sede en varios países, el mercado no puede considerarse muy concentrado, ni siquiera controlado por un número limitado de grandes productores de acero. De hecho, la presencia de varias empresas en el mercado indica un entorno altamente competitivo.
- (318) No había pruebas de que los usuarios y comerciantes independientes estuvieran en una posición de negociación desfavorable con respecto a los productores de la Unión ni de que los usuarios se vieran obligados a reubicar la producción fuera de la UE. Además, como se ha mencionado anteriormente, el objetivo de las medidas antidumping no es reprimir la competencia de las importaciones, sino simplemente garantizar que se negocien en condiciones justas, es decir, a precios que no sean objeto de dumping. Las importaciones pueden seguir entrando en la UE tras la imposición de medidas; sin embargo, se venderían a precios justos.
- (319) La Comisión también llegó a la conclusión de que las medidas antidumping no reforzarían la posición de los productores de la UE a expensas de los sectores de transformación ulterior. Con un mercado competitivo y la disponibilidad de capacidad excedentaria entre los productores de la UE, contrariamente a lo que alegaron los usuarios, los precios deben seguir siendo competitivos.
- (320) Se observó que la capacidad de producción total estimada de productos planos laminados en caliente de acero de la Unión supera las 90 millones de toneladas y, por tanto, supera significativamente el consumo de la Unión (libre y cautivo), que se ha estimado en unas 66 millones de toneladas. Por lo tanto, es muy improbable que el mantenimiento de las medidas dé lugar a una escasez de suministro.
- (321) Por último, la investigación también reveló que los usuarios que respondieron al cuestionario obtuvieron mejores resultados que la industria de la Unión en lo que respecta a la transformación y reventa del producto investigado durante el período de investigación y la mayor parte del período considerado, a pesar de las condiciones competitivas del mercado en el mercado de la UE.
- (322) Aunque la rentabilidad de los usuarios que cooperaron era más favorable que la de la industria de la Unión, tuvieron que hacer frente a los factores siguientes:
- a) La volatilidad de los precios del producto investigado, con elevados precios de mercado al contado al principio del período de investigación y una brusca disminución al final.
  - b) La contracción de la demanda de productos transformados en la UE se debió a la ralentización de algunos segmentos industriales, como los sectores de la automoción, la construcción o los productos de línea blanca.
  - c) El patrón similar de evolución de los precios de los productos transformados de bobinas laminadas en caliente (que son el principal tipo del producto afectado), como las bobinas laminadas en frío y las bobinas galvanizadas en caliente, pero también los precios de las chapas de acero laminadas en caliente y los precios de las chapas laminadas en caliente cortadas a medida o revestidas.
- (323) En comparación, la situación de los productores de la UE es aún más frágil, ya que no pueden subir los precios sin correr el riesgo de perder ventas a competidores que ofrecen precios más bajos, ya sean productores de la UE o importaciones, sobre todo teniendo en cuenta que los productos planos laminados en caliente de acero son un producto básico sensible a los precios. Los usuarios cambiarían fácilmente a suministros alternativos y más asequibles.

<sup>(13)</sup> MEP International: *Global Steel Prices* [«Precios mundiales del acero», documento no disponible en español], edición de enero de 2025.

<sup>(14)</sup> 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](http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj)).

- (324) Por lo que se refiere al impacto de las medidas en los usuarios, la Comisión consideró que los usuarios ya podían hacer frente a la existencia de medidas de salvaguardia que ascendían al 25 %, una vez agotadas las cuotas libres de derechos, sin mostrar pérdidas gracias a su flexibilidad, su estructura de costes más flexible y su capacidad para ofrecer productos con un mayor valor añadido y margen de beneficio.
- (325) Sobre esta base, y teniendo en cuenta el nivel relativamente similar de los derechos propuestos y la existencia de fuentes alternativas de suministro, la Comisión concluyó que los efectos de una posible imposición de derechos sobre los usuarios no serían significativos y no compensarían los efectos positivos de las medidas en la industria de la Unión. De hecho, el análisis anterior más bien muestra que la imposición de derechos tendría un impacto limitado en los usuarios de productos planos laminados en caliente de acero.

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

- (326) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluyó que, en esta fase de la investigación, no había ninguna razón convincente para afirmar que no redundaba en interés de la Unión la imposición de medidas 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.

### 8. MEDIDAS ANTIDUMPING PROVISIONALES

- (327) Sobre la base de las conclusiones a las que ha llegado la Comisión en lo relativo al dumping, el perjuicio, la causalidad, el nivel de las medidas y el interés de la Unión, deben imponerse medidas provisionales para impedir que las importaciones objeto de dumping sigan causando perjuicio a la industria de la Unión.
- (328) Deben imponerse medidas antidumping provisionales 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, de conformidad con la regla del derecho inferior recogida en el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base. La Comisión comparó los márgenes de perjuicio y los márgenes de dumping (véase el considerando 288). El importe de los derechos se fijó al nivel del más bajo de los márgenes de dumping y de perjuicio.
- (329) Habida cuenta de lo expuesto anteriormente, los tipos del derecho antidumping provisional, expresados como precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, deben ser los siguientes:

País	Empresa	Derecho antidumping provisional
Egipto	Ezz Steel Company	12,8 %
Egipto	Todas las demás importaciones originarias de Egipto	12,8 %
Japón	Nippon Steel Corporation	31,8 %
Japón	Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %
Japón	Otras empresas cooperantes: — Daido Steel Co., Ltd. — JFE Steel Corporation	31,1 %
Japón	Todas las demás importaciones originarias de Japón	31,8 %
Vietnam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %
Vietnam	Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company	0 %
Vietnam	Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	12,1 %

- (330) 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. Así pues, reflejan la situación constatada durante dicha investigación con respecto a esas empresas. Estos tipos se aplican exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario de los países afectados y fabricado por las entidades jurídicas designadas. Las importaciones del producto afectado fabricadas por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las empresas mencionadas expresamente, deben estar sujetas al tipo del derecho aplicable a «todas las demás importaciones originarias de [el país afectado]». No deben estar sujetas a ninguno de los tipos de derecho antidumping individuales.

- (331) Con miras a reducir al mínimo el riesgo de elusión resultante de la diferencia que existe entre los tipos del derecho, es necesario adoptar medidas especiales que garanticen la 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 3, del presente Reglamento. Mientras no se presente esta factura, las importaciones deben someterse al derecho antidumping aplicable a «todas las demás importaciones originarias de [el país afectado]».
- (332) 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 3, del presente Reglamento, las autoridades aduaneras de los Estados miembros deben llevar a cabo las comprobaciones habituales y pueden, como en cualquier otro caso, exigir documentos adicionales (documentos de transporte, etc.), con objeto de verificar la exactitud de los datos incluidos en la declaración y garantizar que la consiguiente aplicación del tipo menor del derecho esté justificada, de conformidad con el Derecho aduanero.
- (333) Si el volumen de las exportaciones de una de las empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales más bajos aumentara significativamente tras imponerse las medidas en cuestión, podría considerarse que ese aumento de volumen constituye en sí mismo un cambio en las características del comercio como consecuencia de la imposición de las medidas a efectos del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base. En tales circunstancias, y si se dieran las condiciones, podría iniciarse una investigación antielusión. En dicha investigación podría examinarse, entre otras cosas, la necesidad de retirar los tipos de derecho individuales y la consiguiente imposición de un derecho de ámbito nacional.

#### 9. REGISTRO

- (334) Como se indica en el considerando 3, la Comisión sometió a registro las importaciones del producto afectado. Los registros se realizaron con vistas a la posible recaudación retroactiva de los derechos, con arreglo al artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base.
- (335) A la vista de las conclusiones de la fase provisional, debe interrumpirse el registro de las importaciones.
- (336) En esta fase del procedimiento, no se ha tomado ninguna decisión sobre la posible aplicación retroactiva de las medidas antidumping.

#### 10. INFORMACIÓN EN LA FASE PROVISIONAL

- (337) De conformidad con el Reglamento de base, la Comisión informó a las partes interesadas sobre el establecimiento de derechos provisionales previsto. Esta información también se puso a disposición del público en general a través del sitio web de la Dirección General de Comercio. Se dio a las partes interesadas un plazo de tres días hábiles para formular observaciones sobre la exactitud de los cálculos que se les comunicaron específicamente. A raíz de las observaciones recibidas de NSC y EZZ, la Comisión corrigió los cálculos en casos justificados. Las observaciones posteriores a la comunicación previa con respecto a aspectos metodológicos u otros aspectos de la investigación, no relacionados con la exactitud de los cálculos, se tendrán en cuenta en la fase definitiva de la investigación.

#### 11. DISPOSICIONES FINALES

- (338) En aras de una buena gestión, la Comisión invitará a las partes interesadas a presentar observaciones por escrito o a solicitar una audiencia con la Comisión o el consejero auditor en litigios comerciales en un plazo determinado.
- (339) Las conclusiones relativas a la imposición de derechos provisionales son provisionales y podrían ser modificadas en la fase definitiva de la investigación.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

### Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de determinados 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, 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.

Se excluyen los productos siguientes:

- 1) los productos de acero inoxidable y de acero magnético al silicio de grano orientado,
- 2) los productos de acero para herramientas y de acero rápido,
- 3) 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
- 4) 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 provisional aplicables al precio neto franco en la frontera de la Unión, derechos no pagados, del producto descrito en el apartado 1 y producido por las empresas indicadas a continuación serán los siguientes:

País de origen	Empresa	Derecho antidumping provisional	Código TARIC adicional
Egipto	Ezz Steel Company	12,8 %	89M8
Egipto	Todas las demás importaciones originarias de Egipto	12,8 %	8999
Japón	Nippon Steel Corporation	31,8 %	89M9
Japón	Tokyo Steel Co. Ltd.	6,9 %	89MA
Japón	Otras empresas cooperantes: — Daido Steel Co., Ltd. — JFE Steel Corporation	31,1 %	89MB 89ME
Japón	Todas las demás importaciones originarias de Japón	31,8 %	8999
Vietnam	Formosa Ha Tinh Steel Corporation	12,1 %	89MC
Vietnam	Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	12,1 %	8999

3. Los derechos antidumping no son aplicables al productor exportador vietnamita Hoa Phat Group/Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company, compuesto por Hoa Phat Dung Quat Steel Joint Company, Hoa Phat Cold Rolled Steel Company Limited, Hoa Phat Steel Sheet Limited Liability Company, Hoa Phat Steel Pipe Company Limited - Hung Yen Branch, 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 derechos 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. El despacho a libre práctica en la Unión del producto mencionado en el apartado 1 estará supeditado a la constitución de una garantía por un importe equivalente al del derecho provisional.
6. Salvo disposición en contrario, serán de aplicación las disposiciones vigentes en materia de derechos de aduana.

#### Artículo 2

1. Las partes interesadas presentarán a la Comisión sus observaciones por escrito sobre el presente Reglamento (también sobre la intención de la Comisión de dar por concluido el procedimiento con respecto a la India), en un plazo de quince días naturales a partir de la fecha de su entrada en vigor.
2. Las partes interesadas que deseen solicitar una audiencia con la Comisión deberán hacerlo en el plazo de cinco días naturales a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.
3. Las partes interesadas que deseen solicitar una audiencia con el consejero auditor en litigios comerciales deben hacerlo en el plazo de cinco días naturales a partir de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento. El consejero auditor puede examinar las solicitudes presentadas fuera de este plazo y decidir si procede aceptarlas.

#### Artículo 3

1. Se ordena a las autoridades aduaneras que interrumpan el registro de las importaciones establecido de conformidad con el artículo 1 del Reglamento de Ejecución (UE) 2024/2719 de la Comisión.
2. Los datos recogidos en relación con los productos que se hayan introducido en la Unión Europea para su consumo como máximo noventa días antes de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento deberán conservarse hasta la entrada en vigor de posibles medidas definitivas o hasta la finalización del presente procedimiento.

#### Artículo 4

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

El artículo 1 será aplicable durante un período de seis meses.

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

Hecho en Bruselas, el 4 de abril de 2025.

Por la Comisión  
La Presidenta  
Ursula VON DER LEYEN