REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2026/2547 DE LA COMISIÓN

de 13 de noviembre de 2026

por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la India, Japón, Taiwán, Turquía 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 ([1]) («Reglamento de base»), y en particular su artículo 9,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

(1) El 18 de septiembre de 2025, la Comisión Europea («Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la India, Japón, Taiwán, Turquía y Vietnam («países afectados»), sobre la base del artículo 5 del Reglamento de base. La Comisión publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* ([2]) («anuncio de inicio»).

(2) La Comisión inició la investigación a raíz de una denuncia presentada el 4 de agosto de 2025 por EUROFER («denunciante»). La denuncia se presentó en nombre de la industria de la Unión de productos planos de acero laminados en frío en el sentido del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base. La denuncia incluía elementos de prueba del dumping y del consiguiente perjuicio importante que se consideraron suficientes para justificar el inicio de la investigación.

1.2. Registro

(3) La Comisión sometió a registro las importaciones del producto afectado mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2025/2432 de la Comisión ([3]) («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 de la India, Japón, Taiwán, Turquía y Vietnam, así como a los importadores conocidos, a los proveedores, a los usuarios, a los operadores comerciales y a las asociaciones notoriamente afectados.

(5) Se brindó a todas 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.

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

([2]) Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la India, Japón, Taiwán, Turquía y Vietnam (DO C, C/2025/5025, 18.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2025/5025/oj).

([3]) Reglamento de Ejecución (UE) 2025/2432 de la Comisión, de 3 de diciembre de 2025, por el que se someten a registro las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la India, Japón, Taiwán, Turquía y Vietnam con el fin de permitir la imposición de derechos antidumping sobre las importaciones sujetas a registro (DO L, 2025/2432, 4.12.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/2432/oj).

(6) El 18 de septiembre de 2025, Daido Steel Co., Ltd («Daido»), un productor japonés de diversos productos siderúrgicos especiales, incluidos los productos planos de acero laminados en frío, solicitó convertirse en parte interesada en la investigación, alegando verse afectado por el resultado de la investigación, como productor del producto investigado que había exportado en pequeñas cantidades en el pasado y del que tenía la intención de reanudar las exportaciones a la UE en un futuro próximo. El 2 de octubre de 2025, la Comisión rechazó la solicitud de Daido porque, según la respuesta al formulario de muestreo para los productores exportadores, Daido no exportó el producto afectado durante el período de investigación. El 9 de octubre de 2025, Daido solicitó al consejero auditor que interviniera para que los servicios de la Comisión reconocieran a Daido su condición de parte interesada, teniendo un claro interés en el resultado de la investigación y manifestando su intención de presentar una solicitud de exclusión del producto. El 4 de diciembre de 2025, tras haber estudiado el asunto a fondo con los servicios de la Comisión, el consejero auditor emitió una recomendación relativa a la solicitud de Daido de que se le concediera la condición de parte interesada. Sin embargo, no fue necesario tener en cuenta la recomendación porque, el 18 de febrero de 2026, los servicios de la Comisión informaron a Daido de que se constató que estaba vinculado al productor exportador de Japan Nippon Steel Corporation incluido en la muestra («Nippon Steel») y, por tanto, Daido podía dar a conocer sus observaciones en el contexto de la investigación como parte del grupo Nippon Steel. El 4 de marzo de 2026, Daido presentó su solicitud de exclusión del producto, que se aborda más adelante en el apartado 2.4. El 24 de agosto de 2026, Daido presentó observaciones sobre el documento de divulgación general, por lo que se le permitió ejercer plenamente sus derechos como parte interesada.

(7) Tras la divulgación final, el productor exportador turco Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları Sanayi ve Tic. A.Ş. («Tezcan») solicitó ser considerado un productor exportador cooperante no incluido en la muestra. La empresa alegó que la Comisión debería tener en cuenta circunstancias particulares, a saber, el hecho de que Tezcan exportó cantidades limitadas a la Unión y, durante la investigación en cuestión, participó en gran medida en una reconsideración por expiración.

(8) La Comisión desestimó la alegación. La empresa fue debidamente informada de la investigación el día de su inicio. Sin embargo, la empresa no respondió al muestreo ni se registró como parte interesada. Además de la información sobre el inicio de la investigación facilitada por la Comisión, el Gobierno de Turquía informó a la empresa del procedimiento y recabó datos de los productores de productos planos de acero laminados en frío a efectos de la respuesta del Gobierno de Turquía al cuestionario sobre la existencia de una situación particular del mercado en Turquía.

1.4. **Observaciones sobre el inicio**

1.4.1. *Alegaciones relativas a la situación particular del mercado*

(9) En primer lugar, la Comisión señaló que la denuncia aportaba pruebas suficientes, en el sentido del artículo 5 del Reglamento de base, de la existencia de dumping sin ningún ajuste por situación particular del mercado para justificar el inicio de la investigación. De hecho, como se indica en la sección 3 del anuncio de inicio, la denuncia aportó pruebas suficientes de dumping calculado sobre la base de una comparación del precio nacional con el precio de exportación (a nivel franco fábrica) del producto investigado cuando se vende para su exportación a la Unión, sin ningún ajuste debido a la situación particular del mercado alegada por el denunciante. Los márgenes de dumping resultantes de esta comparación fueron significativos para todos los países afectados y, como tales, constituyeron pruebas suficientes de dumping que justifican el inicio de una investigación para todos ellos. Asimismo, las disposiciones del artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base relativas a una situación particular del mercado, al igual que todas las demás disposiciones de dicho artículo, se aplican a la determinación del valor normal con independencia de las pruebas aportadas en la denuncia. Por consiguiente, ninguna de las afirmaciones relativas a las pruebas y alegaciones de la situación particular del mercado en la denuncia puede poner en tela de juicio la conclusión relativa a la suficiencia de las pruebas subyacentes al inicio de la investigación ni el derecho de la Comisión a investigar si existe una situación particular del mercado en los países destinatarios.

1.4.1.1. Alegaciones relativas al «efecto de expulsión»

(10) El denominado «efecto de expulsión» se explica en el apartado 3.1.

(11) POSCO VIETNAM Co., Ltd, Ciudad Ho Chi Minh («POSVIET») y Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istanbul («Tatmetal») alegaron que las pruebas de situación particular del mercado incluidas en la denuncia con respecto a Vietnam y Turquía eran insuficientes para constituir indicios razonables en el sentido del artículo 5.2 del Acuerdo

Antidumping de la Organización Mundial del Comercio (OMC). POSVIET y Tatmetal se refirieron a las conclusiones del Grupo Especial de la OMC en el asunto «Australia: Medidas antidumping sobre el papel» ([4]), que declaraban que «del calificativo "particular" se desprende que la situación del mercado debe ser "distinta, individual, única, específica"». POSVIET alegó además que el Grupo Especial de la OMC en el asunto «UE: Métodos de ajuste de costes II (Rusia) ([5]) declaró que el término «particular» impedía que una «situación general» pudiera considerarse una situación particular del mercado. POSVIET alegó que, si bien una situación particular del mercado no tenía por qué ser exclusiva del mercado interno de un país concreto, tenía que ser, no obstante, un fenómeno localizado, es decir, que se manifestara en ese mercado específico en lugar de reflejar una circunstancia amplia o global. POSVIET y Tatmetal concluyeron que, dado que el denunciante alegó que el exceso de capacidad chino se trasladó rápidamente al resto del mundo, ya no se trataba de una situación particular de los mercados internos de los cinco países destinatarios, sino de una tendencia mundial difusa, que era el tipo de «situación general» que los Grupos Especiales de la OMC excluyeron.

(12) POSVIET alegó además que la denuncia era demasiado general con respecto al mercado de productos afectado por el supuesto efecto de expulsión del exceso de capacidad chino, ya que se refería al «exceso de capacidad del sector siderúrgico (incluidos los productos planos de acero laminados en frío) en todo el mundo». POSVIET alegó que esta supuesta situación se producía a nivel mundial e iba más allá de los mercados de productos planos de acero laminados en frío, como demuestra la declaración de la denuncia de que «el exceso de capacidad mundial ha reducido artificialmente los precios internacionales del acero en todo el mundo». POSVIET alegó que una condición de mercado que afectaba a dicha gama de productos en la mayoría de los mercados internacionales era muy opuesta a «particular».

(13) Tatmetal alegó además que, en la globalización de las exportaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío, Turquía se encontraba entre los diez principales países de exportación, pero las importaciones a Turquía solo representaban el 3,5 % de las exportaciones chinas del producto investigado. Tatmetal alegó que Turquía no era vulnerable a las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío, dado que China era solo la tercera mayor fuente de importación. Tatmetal alegó además que la denuncia no proporcionaba un nexo causal entre el exceso de capacidad chino y el comportamiento turco en materia de precios de las empresas que fabrican el producto investigado y que los resultados financieros de Tatmetal socavan la premisa de las alegaciones sobre el efecto de expulsión.

(14) La denuncia incluía información sobre el aumento de las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío en Vietnam y Turquía entre 2019 y 2024 ([6]). Además, incluía información sobre la cuota de importación china en las importaciones totales de productos planos de acero laminados en frío procedentes de Vietnam y Turquía ([7]) y sobre la comparación entre los precios de las importaciones chinas en Vietnam y Turquía, los precios en el mercado interno de estos dos países entre 2019 y 2024 ([8]) y sus efectos en los precios en el mercado interno de ambos. Además, estos elementos se referían también al período de investigación analizado en la denuncia (es decir, 2024), al que también se referían los resultados financieros de las empresas. La denuncia incluía pruebas suficientes de una situación particular del mercado en el mercado interno vietnamita y turco. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

(15) Las autoridades de Taiwán alegaron que las pruebas relativas a una situación particular del mercado incluidas en la denuncia con respecto a Taiwán eran insuficientes para constituir indicios razonables en el sentido del artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping de la OMC. Según las autoridades de Taiwán, la mayoría de las pruebas presentadas para justificar la existencia de una situación particular del mercado no se referían al mercado interno de Taiwán, ya que el denunciante solo presentó con respecto a Taiwán los resultados financieros de dos productores de acero de Taiwán. Estos resultados financieros se referían a toda la empresa o grupo y no específicamente a los productos planos de acero laminados en frío. Además, se refirieron a 2024, mientras que el denunciante analizó el período 2015-2020 para determinar el ajuste de la rentabilidad necesario debido a la situación particular del mercado.

([4]) Informe del Grupo Especial en el asunto «Australia: Medidas antidumping sobre el papel de formato A4 para copiadora», WT/DS529/R y adenda 1, adoptado el 28 de enero de 2020, DSR 2020:I, p. 261, apartado 7.21.

([5]) Informe del Grupo Especial en el asunto «Unión Europea: Métodos de ajuste de costos y determinadas medidas antidumping sobre las importaciones procedentes de Rusia (segunda denuncia)», WT/DS494/R y adenda 1, distribuido a los miembros de la OMC el 24 de julio de 2020, recurrido el 28 de agosto de 2020, apartado 7.180.

([6]) Véase la versión pública de la denuncia, cuadro a continuación del apartado 234 y apartado 237.

([7]) Véase la versión pública de la denuncia, cuadro a continuación del apartado 239.

([8]) Véase la versión pública de la denuncia, cuadro a continuación del apartado 241.

(16) La denuncia incluía información sobre el aumento de las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío en Taiwán entre 2019 y 2024 ([9]). Además, incluía información sobre la cuota de importación china en las importaciones totales de productos planos de acero laminados en frío procedentes de Taiwán ([10]) y sobre la comparación entre los precios de las importaciones chinas en Taiwán, los precios en el mercado interno de este país entre 2019 y 2024 ([11]) y sus efectos en los precios en el mercado interno de este. Además, estos elementos se referían también al período de investigación analizado en la denuncia (es decir, 2024), al que también se referían los resultados financieros de las empresas. Por lo tanto, la denuncia incluía pruebas suficientes relativas a una situación particular del mercado en el mercado interno de Taiwán. El valor de referencia utilizado en la denuncia para determinar la rentabilidad que habrían logrado las empresas siderúrgicas si el exceso de capacidad chino no hubiera aumentado se refería a las empresas siderúrgicas de todo el mundo, excepto China. Así pues, el valor de referencia se refería también a las empresas de Taiwán. El denunciante se basó en los años 2015, 2017 y 2020, pero los datos facilitados incluían una serie histórica de 2005 a 2020 ([12]). Estos datos de rentabilidad se utilizaron simplemente como referencia para determinar los beneficios que podrían obtener las empresas siderúrgicas de fuera de China en un escenario en el que el exceso de capacidad de China no hubiera aumentado como lo hizo. Así pues, su único objetivo era ilustrar un posible ajuste de beneficios y realizar una simulación del cálculo de un beneficio en condiciones normales de mercado. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

(17) Las autoridades de Taiwán también alegaron que las variaciones en la rentabilidad de las empresas individuales eran irrelevantes para determinar la existencia de una situación particular del mercado.

(18) El denunciante se basó en la rentabilidad de dos productores exportadores de Taiwán para el cálculo del dumping, y no como prueba de un sistema de una situación particular del mercado. En cualquier caso, la Comisión consideró que la variación a lo largo del tiempo de la rentabilidad de una empresa individual podría constituir efectivamente una prueba suficiente de la existencia de una situación particular del mercado a efectos de la denuncia. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

(19) Además, las autoridades de Taiwán alegaron que la situación particular del mercado alegada en la reclamación no encontró base jurídica con arreglo al Derecho de la OMC, ya que el grupo especial en el asunto «Australia: Medidas antidumping sobre el papel» hizo hincapié en que una situación particular del mercado «se centra en el mercado interno» del país afectado, y no en un país diferente ([13]). Según las autoridades de Taiwán, la denuncia no explicaba por qué la situación particular del mercado derivada del efecto de expulsión de las importaciones chinas a los países afectados solo se produciría en los países afectados y no en otros terceros países, incluida la Unión.

(20) La situación particular del mercado alegada en la denuncia con respecto a Taiwán no es un exceso de capacidad mundial, ni un exceso de capacidad chino en general, sino más bien el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino, que redujo artificialmente los precios en el mercado interno de Taiwán. Así pues, la denuncia aportó pruebas suficientes de la existencia de una situación particular del mercado específica de Taiwán, como se especifica en el considerando 16, al igual que en el caso de los otros cuatro países afectados. La situación en otros terceros países, incluida la Unión, era irrelevante para el inicio. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(21) Por último, las autoridades de Taiwán alegaron que la metodología de la denuncia de ajustar el beneficio de los productores nacionales de Taiwán con información de fuera del país de productores mundiales de acero era manifiestamente incoherente con el artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping de la OMC.

(22) La metodología de la denuncia se basaba en el hecho de que el beneficio obtenido por los productores nacionales de Taiwán estaba distorsionado por la situación particular del mercado, como los datos de las ventas en el mercado interno en su conjunto. Además, la información utilizada para realizar un ajuste no eran datos de fuera del país, sino que reflejaban más bien el beneficio real e hipotético de las empresas mundiales, incluidas potencialmente también la reducción de la rentabilidad y la rentabilidad hipotética de los productores de Taiwán. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(23) El Gobierno de Japón declaró que la alegación de que existía una situación particular del mercado en el mercado japonés debido al impacto del exceso de capacidad de China carecía de pruebas.

([9]) Véase la versión pública de la denuncia, cuadro a continuación del apartado 234 y apartado 237.
([10]) Véase la versión pública de la denuncia, cuadro a continuación del apartado 239.
([11]) Véase la versión pública de la denuncia, cuadro a continuación del apartado 241.
([12]) Véanse los anexos de la versión pública de la denuncia «OPEN_Annex_CRF_Profit adjustment dumping_16.09.25» y «OECD_GFSEC_Impacts of global excess capacity..._2024».
([13]) Informe del Grupo Especial en el asunto «Australia: Medidas antidumping sobre el papel», apartado 7.36.

(24) La denuncia incluía información sobre la tendencia de las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío en Taiwán entre 2019 y 2024 ([14]). Además, incluía información sobre la cuota de importación china en las importaciones totales de productos planos de acero laminados en frío procedentes de Taiwán ([15]) y sobre la comparación entre los precios de las exportaciones chinas a Japón, los precios en el mercado interno de este país entre 2019 y 2024 ([16]) y sus efectos en los precios en el mercado interno de este. Por lo tanto, la denuncia incluía pruebas suficientes relativas a una situación particular del mercado en el mercado interno de Japón. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

(25) El Gobierno de Japón, Nippon Steel, JFE Steel Corporation («JFE») y Kobe Steel, Ltd («Kobe») alegaron que no existía una situación particular del mercado en Japón como consecuencia del efecto de expulsión de China. En particular, Nippon Steel, JFE y Kobe alegaron que, dado que el denunciante declaró que el exceso de capacidad chino afectaba a los cinco países afectados y reconoció que el exceso de capacidad siderúrgica china daba lugar a exportaciones chinas a otros terceros países, la capacidad mundial no puede ser una situación particular del mercado «distinta, individual, única y específica», tal como solicitó el Grupo Especial en el asunto «Australia: Medidas antidumping sobre el papel» ([17]). El hecho de que el exceso de capacidad de los productos planos de acero laminados en frío no se limite al mercado japonés quedaría demostrado por el hecho de que Japón no se encontraba entre los diez principales destinos de exportación de productos planos de acero laminados en frío chinos en 2024, ya que solo representaba el 2,3 % de las exportaciones chinas, según los datos de Comtrade. Añaden que el impacto se distribuye de manera casi uniforme en toda la economía mundial y no es específico de ningún país o grupo de países.

(26) La situación particular del mercado alegada en la denuncia con respecto a Japón no era un exceso de capacidad chino en general, sino más bien el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino, que redujo artificialmente los precios en el mercado interno de Japón. La Comisión señaló, además, que la denuncia aportaba pruebas suficientes de la existencia de una situación particular del mercado específica de Japón, tal como se especifica en el considerando 24. La situación en otros terceros países era irrelevante para el inicio. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

(27) El Gobierno de Japón y POSVIET alegaron que los mercados japonés y vietnamita no tenían precios artificialmente bajos, y Nippon Steel, JFE, Kobe y POSVIET alegaron que el denunciante no había aportado ninguna prueba de que los precios en el mercado interno se redujeran artificialmente, de modo que se incentivara a las empresas a vender en terceros países en lugar de en el mercado interno. A este respecto, Nippon Steel, JFE y Kobe informaron de que el precio medio de importación de productos planos de acero laminados en frío en Japón y Vietnam estaba en consonancia y, de hecho, era superior a la media mundial en 2024, según los datos de Comtrade. POSVIET alegó además que la denuncia no se refería a los insumos, sino más bien al producto transformado, y que no era razonable desde el punto de vista económico considerar que los precios de los productos planos de acero laminados en frío en los países destinatarios serían artificialmente bajos simplemente porque los precios de importación de estos productos procedentes de China eran supuestamente artificialmente bajos. POSVIET también subrayó que la cuota de importación de productos planos de acero laminados en frío chinos en los países destinatarios era bastante baja para algunos países, entre el 12 % en la India y el 78 % en Taiwán. POSVIET alegó que las cuotas de importación no eran suficientes para transmitir «precios artificialmente bajos» de China a un mercado importador.

(28) El denunciante facilitó una comparación entre el precio de las exportaciones chinas a Japón y Vietnam y los precios en el mercado interno de Japón y Vietnam entre 2019 y 2024 ([18]), así como información sobre la cuota de las importaciones chinas en las importaciones globales de productos planos de acero laminados en frío de Japón y Vietnam ([19]), que sugería que las importaciones chinas ejercían presión en el mercado. Además, el denunciante informó de que las exportaciones de acero de Japón y Vietnam a la Unión aumentaron a pesar de que las exportaciones totales de acero disminuyeron ([20]). Por lo tanto, el denunciante aportó pruebas suficientes para demostrar que el exceso de capacidad chino redujo artificialmente los precios en el mercado interno. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(29) Nippon Steel, JFE y Kobe cuestionaron el análisis del denunciante destinado a mostrar un aumento de las importaciones chinas en Japón desde 2020, a pesar de las circunstancias excepcionales de ese año. Según ellos, el análisis de la tendencia debería comenzar en 2019 y mostraría que en 2024 dichas importaciones seguían siendo inferiores a las de 2019, sobre la base de las estadísticas de Japón.

([14]) Véase la versión pública de la denuncia, cuadro a continuación del apartado 234 y apartado 237.
([15]) Véase la versión pública de la denuncia, cuadro a continuación del apartado 239.
([16]) Véase la versión pública de la denuncia, cuadro a continuación del apartado 241.
([17]) Informe del Grupo Especial en el asunto «Australia: Medidas antidumping sobre el papel», apartado 7.22.
([18]) Véase la versión pública de la denuncia, cuadro a continuación del apartado 241.
([19]) Véase la versión pública de la denuncia, cuadro a continuación del apartado 239.
([20]) Véase la versión pública de la denuncia, apartados 398 y 399.

(30) Nippon Steel, JFE y Kobe se basaron en una extracción que incluía las importaciones procedentes de la República de Corea («Corea», marcadas con el código estadístico japonés 103) en Japón, en lugar de las procedentes de China (marcadas con el código estadístico japonés 105) en Japón. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

1.4.1.2. Alegaciones relativas a la situación particular del mercado relacionada con los costes en Vietnam

(31) La Autoridad de Instrumentos de Defensa Comercial de Vietnam («TRAV», por sus siglas en inglés) alegó que las pruebas de la denuncia eran inexactas y estaban obsoletas con respecto a la situación de la industria de los productos planos de acero laminados en frío en Vietnam. La TRAV aclaró que el Gobierno vietnamita no participó en la sección 20 del informe canadiense, que las determinaciones se basaron en los datos disponibles y que estas fueron revocadas por dos reconsideraciones posteriores, en el caso de las tuberías soldadas de acero al carbono ([21]) y del acero resistente a la corrosión ([22]).

(32) La denuncia aportaba pruebas de varias medidas en Vietnam que afectaban al coste de producción de los productos planos de acero laminados en frío ([23]). Por lo tanto, contenía pruebas suficientes de que existían medidas en vigor que podían crear una situación particular del mercado en Vietnam y la Comisión rechazó la alegación. La investigación determinará si tales medidas siguen en vigor y su impacto en el coste de producción de productos planos de acero laminados en frío, cuando proceda.

1.4.1.3. Alegaciones relativas a la comparación adecuada

(33) POSVIET y Tatmetal recordaron las conclusiones del grupo especial de la OMC en el asunto «Australia: Medidas antidumping sobre el papel», que sostenía que el «lenguaje de la "comparación adecuada" exige una evaluación con respecto a la comparación de los precios en el mercado interno y de exportación» y que dicha evaluación de la comparabilidad era distinta de la cuestión de si existía una situación particular del mercado. Por lo tanto, incluso si existiera una situación particular del mercado (lo que no es el caso), no podría suponerse que las ventas en el mercado interno no permiten una comparación adecuada. Por lo que se refiere a las conclusiones del Grupo Especial de la OMC, POSVIET y Tatmetal alegaron que la denuncia no aportaba pruebas que sugirieran que los precios en el mercado interno en los países destinatarios no permitieran una comparación adecuada.

(34) La Comisión señaló que la denuncia aportaba pruebas suficientes de que los beneficios de los productores nacionales de los cinco países afectados se redujeron debido al efecto de expulsión del exceso de capacidad chino, que redujo artificialmente los precios en el mercado interno en esos respectivos mercados internos. Por lo tanto, la presunta situación particular del mercado solo afectó a los precios en el mercado interno, por lo que no permitió una comparación adecuada entre los precios en el mercado interno y las ventas de exportación. El argumento se rechazó.

(35) Las autoridades de Taiwán también recordaron que, a efectos de invocar la existencia de una situación particular del mercado, debe demostrarse que tal situación tuvo el efecto de hacer que las ventas en el mercado interno no fueran aptas para permitir una comparación adecuada con el precio de exportación. Así pues, alegaron que ninguna de las pruebas aportadas en la denuncia sugería que la situación particular del mercado impidiera una comparación adecuada. De hecho, según las autoridades de Taiwán, sobre la base de las pruebas de la denuncia, todos los beneficios obtenidos por los productores de acero en todo el mundo se vieron afectados por la situación particular del mercado causada por el exceso de capacidad mundial, con la consecuencia de que dicha situación no impediría una comparación adecuada.

(36) La Comisión señaló que la denuncia aportaba pruebas suficientes de que los beneficios de los productores nacionales de Taiwán se redujeron debido al efecto de expulsión del exceso de capacidad chino, que redujo artificialmente los precios en el mercado interno de Taiwán, no como consecuencia del exceso de capacidad mundial. Por lo tanto, la presunta situación particular del mercado solo afectó a los precios en el mercado interno, por lo que no permitió una comparación adecuada entre los precios en el mercado interno y las ventas de exportación. Por tanto, se rechazó este argumento.

(37) Nippon Steel. JFE y Kobe alegaron que el requisito de que la situación particular del mercado, si se establece, haga que las ventas en el mercado interno sean inadecuadas para una comparación con el precio de exportación, no se debatió en la denuncia.

([21]) CSWP3 2018 IN FD SOR, de 31 de enero de 2019.
([22]) COR2 2019 IN FD SOR, de 30 de octubre de 2020.
([23]) Véase el apartado 4.4.1 de la versión pública de la denuncia.

(38) La Comisión señaló que el requisito de una comparación adecuada se recuerda en la denuncia ([24]) y apoya el cálculo del valor normal mediante un ajuste de los beneficios. Por tanto, se rechazó esta alegación.

1.4.1.4. Otras alegaciones relativas a la situación particular del mercado

(39) Las autoridades de Taiwán alegaron que los productores de acero de Taiwán estaban a menudo integrados verticalmente y, por tanto, no dependían de las importaciones chinas de materias primas. Esta estructura permitió a la industria taiwanesa seguir siendo competitiva frente a las importaciones de terceros países.

(40) Las autoridades de taiwanesas también alegaron que Taiwán es una economía de mercado en la que los precios se fijan con arreglo a condiciones normales de competencia, sin intervención de los poderes públicos. Así pues, la Comisión debería basarse en los precios en el mercado interno de los productos planos de acero laminados en frío, como hizo en la última investigación sobre las importaciones de determinadas chapas y bobinas de acero inoxidable laminadas en caliente originarias, entre otros países, de Taiwán ([25]). Las autoridades de Taiwán plantearon el hecho de que la solicitud y el anuncio de inicio de la reconsideración por expiración de estas medidas antidumping, en curso en el momento de la presente investigación, no hacían referencia a ninguna situación particular del mercado en Taiwán, a la falta de representatividad de las ventas en el mercado interno ni a distorsiones de los beneficios.

(41) Además, las autoridades de Taiwán alegaron que la constatación de la existencia de una situación particular del mercado no puede basarse en fenómenos de precios mundiales impulsados por un tercer país que no sea objeto de la investigación. Las autoridades de Taiwán expresaron su preocupación por el cumplimiento de las normas de la OMC de tal interpretación del concepto de situación particular del mercado, en particular si dicha interpretación no estaba respaldada por pruebas claras de la intervención estatal y las consiguientes distorsiones del mercado específicas del mercado de Taiwán. A este respecto, las autoridades de Taiwán se refirieron a un precedente en el que una situación particular del mercado estaba asociada a formas identificables de influencia gubernamental ([26]), así como a un caso en el que la Comisión rechazó una alegación de existencia de situación particular del mercado en relación con un producto de acero ([27]).

(42) A este respecto, EUROFER alegó que el factor decisivo no reside en la naturaleza de la situación en sí, sino en el efecto y el impacto que produce en el mercado. En concreto, no es el propio exceso de capacidad chino el que crea una situación particular, sino más bien su efecto en cada uno de los países afectados.

(43) Nippon Steel, JFE y Kobe alegaron que Japón no era especialmente vulnerable a las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío porque la cuota notificada en la denuncia era inferior a la de Taiwán o Vietnam.

(44) Nippon Steel, JFE y Kobe añadieron que la industria japonesa está sistemáticamente protegida de los efectos del exceso de capacidad chino por las medidas de defensa comercial impuestas por el Gobierno de Japón y se refirieron a una serie de medidas y al seguimiento continuo del Gobierno de Japón.

(45) EUROFER rebatió esta interpretación afirmando que dicha protección no había sido suficiente para disipar las preocupaciones de la industria japonesa remitiéndose a una serie de declaraciones públicas de representantes de empresas siderúrgicas y agencias de valores japonesas.

(46) Nippon Steel, JFE y Kobe alegaron también que el mercado siderúrgico japonés estaba estructuralmente aislado de la penetración de las importaciones chinas como consecuencia de las necesidades de los consumidores de un producto de alta calidad, que la industria china normalmente no ofrece, en particular en el sector automovilístico japonés, y de la manera muy específica en que se hacen negocios en el mercado japonés, caracterizada por la participación de sociedades mercantiles, que desarrollaron relaciones duraderas y muy definidas con los productores japoneses.

([24]) Véase la versión pública de la denuncia, apartados 58 y 191.

([25]) Reglamento de Ejecución (UE) 2020/508 de la Comisión, de 7 de abril de 2020, por el que se impone un derecho antidumping provisional a las importaciones de determinadas chapas y bobinas de acero inoxidable laminadas en caliente originarias de Indonesia, China y Taiwán (DO L 110 de 8.4.2020, p. 3, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/508/oj).

([26]) Informe del Grupo Especial de la OMC en el asunto «UE: Métodos de ajuste de costos II (Rusia)», apartado 7.40.

([27]) Reglamento de Ejecución (UE) 2025/1919 de la Comisión, de 25 de septiembre de 2025, por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Egipto, Japón y Vietnam, y se da por concluida la investigación relativa a las importaciones de dichos productos originarios de la India (DO L, 2025/1919, 26.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1919/oj), considerandos 132 a 137.

(47) Nippon Steel también alegó en la versión confidencial de sus observaciones que, debido a las características del mercado japonés descritas en los considerandos 44 y 46, los precios en el mercado interno de Japón eran artificialmente más elevados.

(48) Nippon Steel, JFE y Kobe también plantearon el hecho de que la industria japonesa no contribuyó al exceso de capacidad mundial en el sector siderúrgico, ya que la capacidad siderúrgica nacional en Japón disminuyó entre 2019 y 2024, sobre la base de los datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), a diferencia de Vietnam, donde aumentó la capacidad. Además, a nivel internacional, el Gobierno de Japón participó en debates trilaterales con la Unión y los Estados Unidos de América para abordar el exceso de capacidad siderúrgica mundial y es un miembro proactivo desde hace tiempo del Foro mundial sobre el exceso de capacidad de la siderurgia («GFSEC», por sus siglas en inglés).

(49) La TRAV declaró que la alegación de la denuncia de que la presencia de productos planos laminados en frío chinos en Vietnam a precios bajos obligó a los productores nacionales de productos planos laminados en frío a reducir sus precios de venta nacionales a niveles insostenibles para competir con los precios de los productos planos laminados en frío chinos era objetivamente incorrecta, ya que las importaciones de productos planos de acero laminados en frío procedentes de China en Vietnam están sujetas a derechos antidumping desde 2020 y las medidas se ampliaron en diciembre de 2025.

(50) El Gobierno de Japón pidió que las ventas en el mercado interno y el precio de exportación se compararan adecuadamente. A este respecto, Nippon Steel, JFE y Kobe también alegaron que, aunque la Comisión estableciera la existencia de una situación particular del mercado en el mercado japonés, esto no impediría automáticamente una comparación adecuada del precio nacional y del precio de exportación, ya que la eliminación del exceso de capacidad chino en el sector siderúrgico afectó tanto al mercado japonés como al de la Unión en la misma medida. Según ellos, esto se deriva de la naturaleza de la presunta situación particular del mercado, ya que el exceso de capacidad en el sector siderúrgico y, en particular, en China, tiene efectos a escala global y afecta a la economía mundial, como reconoce el denunciante. Para respaldar esta afirmación, compararon el volumen total de las importaciones de productos planos de acero laminados en frío en Japón y en la Unión, y declararon que eran similares. Según ellos, la protección frente a las importaciones chinas también es similar. Japón estaría protegido por los factores indicados en los considerandos 44 y 46, mientras que la Unión estaría protegida por derechos antidumping sobre las importaciones de productos planos de acero laminados en frío originarios, entre otros países, de China ([28]) y por las medidas de salvaguardia sobre determinados productos siderúrgicos ([29]). Sin embargo, según ellos, estas medidas han demostrado ser ineficaces para hacer frente al exceso de capacidad, dado que el consumo de la Unión disminuyó, mientras que los volúmenes de los contingentes arancelarios han aumentado a través de la liberalización anual. Esto se vería confirmado por la propuesta de la Comisión de abordar los efectos negativos relacionados con el comercio del exceso de capacidad mundial en el mercado siderúrgico de la Unión ([30]).

(51) Por el contrario, EUROFER consideró innecesario un análisis comparativo adecuado en las circunstancias del presente caso, ya que no es la misma situación particular del mercado la que afecta a los precios de exportación, sino un fenómeno económico diferente (es decir, el efecto del exceso de capacidad chino en el mercado de la Unión). En opinión de EUROFER, el dumping consistió exactamente en elegir fijar los precios de exportación a un nivel inferior al de los precios del valor normal, a pesar de la dinámica económica en los mercados de exportación. Además, la Comisión no lleva a cabo tal análisis paralelo por otras razones para calcular el valor normal. Por ejemplo, si la Comisión considera que todas las ventas en el mercado interno se realizan con pérdidas y, como tal, no en el curso de operaciones comerciales normales, no puede decidir utilizar los datos de ventas reales porque todas las ventas en el mercado de la Unión también se realizan con pérdidas. En opinión de EUROFER, este último elemento es irrelevante.

([28]) Impuestos por última vez mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2022/2068 de la Comisión, de 26 de octubre de 2022, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la República Popular China y de la Federación de Rusia, tras una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 11, apartado 2, del Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 277 de 27.10.2022, p. 149, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/2068/oj).

([29]) 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).

([30]) Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a los efectos negativos relacionados con el comercio del exceso de capacidad mundial en el mercado siderúrgico de la Unión [COM(2025) 726 final, de 7.10.2025].

(52) Además, Nippon Steel, JFE, Kobe y Tatmetal alegaron que, incluso si se cumplían las condiciones del artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, la Comisión no podía ignorar los beneficios reales de Nippon Steel y Tatmetal en sus ventas en el mercado interno en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con la parte introductoria del artículo 2, apartado 6, ya que el artículo 2, apartado 3, solo permitía a la Comisión calcular el valor normal. En efecto, según ellos, si existen datos reales sobre la producción y las ventas en el curso de operaciones comerciales normales, la Comisión debe utilizar estos datos para determinar el importe del beneficio, como explicó el Tribunal de Justicia en la sentencia Goldstar/Consejo ([31]) y en varias resoluciones de la OMC ([32]). Según ellos, el beneficio sobre las ventas en el mercado interno reales en el curso de operaciones comerciales normales solo podía no tenerse en cuenta al calcular el valor normal con arreglo al artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base en ausencia de ventas en el mercado interno en el curso de operaciones comerciales normales. A este respecto, la Comisión no pudo equiparar el curso de operaciones comerciales normales con una situación particular del mercado para no tener en cuenta el beneficio obtenido en las ventas en el mercado interno en el curso de operaciones comerciales normales, ya que ambos serían conceptos distintos, como demuestra el uso del término «o» entre ellos en el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base. Basándose en el asunto NutraSweet/Consejo ([33]), Nippon Steel, JFE y Kobe alegaron que la prueba del curso de operaciones comerciales normales se refería al carácter de las propias ventas y no al del mercado en el que operaba una empresa. Nippon Steel, JFE, Kobe y Tatmetal también se refirieron al asunto Consejo/Alumina ([34]). El hecho de que esto pudiera dar lugar a un valor normal calculado igual a los precios de venta internos no tenidos en cuenta debido a la situación particular del mercado sería irrelevante según Nippon Steel, JFE y Kobe, que se refirieron al asunto Hansol ([35]).

(53) EUROFER no estuvo de acuerdo y consideró que las ventas en el mercado interno en un mercado afectado por una situación particular del mercado no se realizarían en el curso de operaciones comerciales normales, lo que impidió a la Comisión basarse en los precios reales. EUROFER también alegó que ni el asunto Consejo/Alumina ni el asunto NutraSweet/Consejo respaldaban la conclusión de que la prueba del curso de operaciones comerciales normales se refería al carácter de las propias ventas y no al del mercado en el que operaba una empresa.

(54) Nippon Steel reiteró que EUROFER combinó los conceptos de curso de operaciones comerciales normales y de situación particular del mercado, que eran distintos en el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, y que el punto de que la prueba del curso de operaciones comerciales normales estaba relacionada con el carácter de las propias ventas se aclaró en el asunto NutraSweet/Consejo ([36]). En cambio, el Reglamento (CE) n.º 1972/2002 del Consejo ([37]), que introdujo por primera vez el concepto de situación particular del mercado en el Reglamento de base, indicaba que la lógica política subyacente a la introducción de dicha situación se centraba en condiciones estructurales más amplias dentro de un mercado, en lugar de en las ventas de una empresa específica ([38]). Además, Nippon Steel planteó el hecho de que no hay ninguna referencia a la situación particular del mercado en el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, que utiliza en su lugar el término «curso de operaciones comerciales normales». Nippon Steel también alegó que debían utilizarse los beneficios de las ventas realizadas en

([31]) Sentencia de 13 de febrero de 1992, Goldstar Co. Ltd contra Consejo de las Comunidades Europeas, C-105/90, ECLI:EU:C:1992:69, apartados 35 a 38.

([32]) Informe del Grupo Especial en el asunto «Australia: Medidas antidumping y compensatorias sobre determinados productos procedentes de China», WT/DS603/R y adenda 1, adoptado el 26 de abril de 2024, apartados 7.115 y 7.116; Informe del Grupo Especial en el asunto «Pakistán: Medidas antidumping sobre la película de polipropileno de orientación biaxial procedente de los Emiratos Árabes Unidos, WT/DS538/R y adenda 1, distribuido a los miembros de la OMC el 18 de enero de 2021, recurrido el 22 de febrero de 2021, apartados 7.147-7.148; Informe del Órgano de Apelación, «Comunidades Europeas: Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India», WT/DS141/AB/R, adoptado el 12 de marzo de 2001, DSR 2001:V, p. 2049, apartado 81; e Informes del Órgano de Apelación, «China: Medidas por las que se imponen derechos antidumping a los tubos sin soldadura (sin costura) de acero inoxidable para altas prestaciones procedentes del Japón» y «China: Medidas por las que se imponen derechos antidumping a los tubos sin soldadura (sin costura) de acero inoxidable para altas prestaciones procedentes de la Unión Europea», WT/DS454/AB/R y adenda 1, y WT/DS460/AB/R y adenda 1, adoptados el 28 de octubre de 2015, DSR 2015:IX, p. 457, apartados 5.25 a 5.27.

([33]) Sentencia de 3 de mayo de 2001, Ajinomoto Co., Inc. y The NutraSweet Company/Consejo de la Unión Europea y Comisión de las Comunidades Europeas, asuntos acumulados C-76/98 P y C-77/98 P, ECLI:EU:C:2001:234, apartado 38.

([34]) Sentencia de 1 de octubre de 2014, Consejo de la Unión Europea/Alumina d.o.o., C-393/13 P, ECLI:EU:C:2014:2245, apartado 30.

([35]) Sentencia de 13 de junio de 2024, Hansol Paper Co. Ltd/Comisión, T-199/23, ECLI:EU:T:2024:388, apartado 63.

([36]) Asuntos acumulados C-76/98 P y C-77/98 P, NutraSweet/Consejo, apartado 38.

([37]) Reglamento (CE) n.º 1972/2002 del Consejo, de 5 de noviembre de 2002, por el que se modifica el Reglamento (CE) n.º 384/96 relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Comunidad Europea (DO L 305 de 7.11.2002, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/1972/oj).

([38]) Reglamento (CE) n.º 1972/2002, considerando 3.

el curso de operaciones comerciales normales, sobre la base del informe del grupo especial en el asunto CE – Salmón (Noruega) ([39]). Nippon Steel alegó que, incluso en los casos en que las ventas de un determinado producto sean de un volumen insuficiente para justificar el uso de las ventas en el mercado interno, la Comisión seguiría utilizando la rentabilidad de las ventas que se realizan en el curso de operaciones comerciales normales, de conformidad con el artículo 2, apartado 6, y el asunto PT Musim Mas/Comisión ([40]). En opinión de Nippon Steel, esto debería aplicarse también si no se tienen en cuenta los precios en el mercado interno debido a una situación particular del mercado y el denunciante no demostró que las ventas en el mercado interno de los productores japoneses no se realizaran en el curso de operaciones comerciales normales.

(55) Además, Nippon Steel, JFE y Kobe alegaron que, en caso de que, no obstante, la Comisión decidiera recurrir al artículo 2, apartado 6, letra c), estaría obligada a calcular el beneficio máximo para garantizar que no se supere, como recordó el grupo especial en los asuntos UE – Calzado (China) ([41]) y UE – Biodiésel (Indonesia) ([42]). Así pues, la Comisión debe facilitar a las partes interesadas una indicación de cuál es el límite máximo y de cómo lo estableció. Por último, recordaron que el «beneficio normalmente obtenido» se refería a los beneficios que se obtienen de forma regular o habitual.

(56) A este respecto, EUROFER alegó que la Comisión debía recurrir a la letra c) porque la letra a) no podía utilizarse debido a que la situación particular del mercado afectaba a todas las ventas y la letra b) no podía utilizarse porque los efectos distorsionadores del exceso de capacidad chino en los productos siderúrgicos podían aplicarse a una amplia gama de productos siderúrgicos y ningún otro producto se parecía lo suficientemente a las especificidades de los productos planos de acero laminados en frío.

(57) Nippon Steel respondió con observaciones presentadas únicamente en la versión confidencial relativa a los posibles beneficios que debían aplicarse.

(58) JSW Steel Limited y sus empresas vinculadas («JSW») no estuvieron de acuerdo con el denunciante en que el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base proporcionara una base jurídica para ajustar los costes para el cálculo del valor normal, aunque la Comisión estableciera una situación particular del mercado en la India. JSW alegó que, con arreglo al Reglamento de base, la existencia de una situación particular del mercado con arreglo a su artículo 2, apartado 3, solo permitiría utilizar el valor normal, calculado sobre la base del coste de producción, en lugar de los precios de venta reales.

(59) JSW alegó que el establecimiento de una situación particular del mercado en el mercado indio en general no sería suficiente y que la Comisión tendría que demostrar que JSW se vio realmente afectada por la supuesta situación. Además, JSW alegó que no se veía afectada por ninguna de las presuntas situaciones particulares del mercado.

(60) En cuanto al mineral de hierro, JSW alegó que no había restricciones a la exportación de mineral de hierro con un contenido de hierro inferior al 58 % y que el denunciante no había demostrado cómo ninguna medida en la India había reducido el precio interno del mineral de hierro en comparación con el precio de exportación. JSW también alegó que, por lo que se refiere al mineral de hierro con un contenido de hierro superior al 58 %, las cantidades que JSW había importado no se veían afectadas por una posible situación particular del mercado. Además, JSW también alegó que el precio al que compró hierro nacional con un hierro superior al 58 % estaba en consonancia con el precio de importación. Por último, por lo que se refiere al uso cautivo del mineral de hierro, JSW alegó que el precio que pagó era superior al precio de mercado y que el único beneficio para JSW del uso cautivo era la seguridad del suministro.

(61) En cuanto al carbón, JSW alegó que la denuncia no distinguía entre el carbón de coque, que es un insumo directo en el proceso de fabricación del acero, y el carbón no coquizable, que se utiliza en la producción de energía. JSW alegó que, dado que estos dos productos no eran intercambiables y que los mercados de estos dos productos eran distintos, la Comisión no debía tener en cuenta la alegación de que existía una situación particular del mercado para el carbón en la India. JSW también alegó que importaba la mayor parte del carbón de coque que necesitaba, ya que no había suficiente disponibilidad de carbón de coque nacional y su calidad era insuficiente para la fabricación de acero. Por último, JSW alegó que sus precios de compra del carbón de coque eran comparables a los precios internacionales, lo que demostraba que no había ningún efecto a la baja en los precios de importación indios como consecuencia de la política interna.

([39]) Informe del Grupo Especial en el asunto «Comunidades Europeas: Medida antidumping sobre el salmón de piscifactoría procedente de Noruega», WT/DS337/R, adoptado el 15 de enero de 2008, y corrección de errores 1, DSR 2008:I, p. 3, apartado 7.298.

([40]) Sentencia de 2 de julio de 2025, PT Musim Mas/Comisión, T-176/23, ECLI:EU:T:2025:662, apartado 116.

([41]) Informe del Grupo Especial en el asunto «Unión Europea: Medidas antidumping sobre determinado calzado procedente de China», WT/DS405/AB/R, adoptado el 22 de febrero de 2012, DSR 2012: IX, p. 4585, apartados 7.299 y 7.300.

([42]) Informe del Grupo Especial en el asunto «Unión Europea: Medidas antidumping sobre el biodiésel procedente de Indonesia», WT/DS480/AB/R y adenda 1, adoptados el 28 de febrero de 2018, DSR 2018:II, p. 605, apartado 7.51.

(62) En cuanto a la chatarra, JSW alegó que la alegación de una situación particular del mercado sobre el carbón era contraria a una situación particular del mercado sobre la chatarra, ya que la primera habría reducido la demanda de chatarra. JSW alegó que el denunciante no demostró cómo las medidas indias relacionadas con la chatarra, como el derecho de exportación del 15 %, contribuyeron a reducir los precios de la chatarra. JSW también alegó que otros países, incluida la Unión, también habían puesto en marcha medidas para apoyar la actualización de la chatarra y que el denunciante no había establecido de qué forma las medidas indias eran particulares o distintivas, lo que, según JSW, era necesario para establecer una situación particular del mercado.

(63) JSW alegó que, incluso si existiera una situación particular del mercado, la Comisión debería evaluar si esta permitiría una comparación adecuada entre las ventas en el mercado interno y las ventas de exportación. JSW alegó además que se enfrentaba al mismo coste de producción, independientemente de si el producto afectado se vendía en el mercado interno o se exportaba. JSW también alegó que los insumos pertinentes se introdujeron en el horno sin distinguir su fuente, lo que se confirma además por el hecho de que, al fabricar productos anteriores como bobinas laminadas en caliente, las líneas de producción no sabían si la bobina se convertiría en productos planos de acero laminados en frío o se vendería como tal.

(64) JSW no estuvo de acuerdo con las alegaciones del denunciante de que grandes volúmenes de importaciones chinas del producto investigado habían bajado los precios en el mercado interno indio, socavando la capacidad de los productores indios para vender de forma rentable y que, como consecuencia de ello, los productores indios habían reorientado la producción al mercado de la Unión. JSW alegó que este efecto de expulsión alegado por el denunciante no era particular de la India y no tenía efectos demostrables en los precios, en las pautas comerciales o en la rentabilidad de los productores indios. JSW alegó además que su beneficio en el mercado interno no se había visto afectado por el exceso de capacidad chino y que su volumen de ventas seguía siendo elevado tanto en el mercado interno como en los mercados de exportación. Por lo que se refiere a los precios, JSW alegó que la tendencia en el mercado interno había sido similar a la de los mercados de exportación. Además, JSW alegó que las importaciones chinas son muy bajas en comparación con otros países importadores (entre el 3 y el 12 % de las importaciones totales), que las importaciones chinas solo representan entre el 0,2 y el 0,3 % del consumo interno y que las tendencias de las importaciones chinas van a la zaga de las tendencias del consumo interno. Por último, JSW alegó que la India había establecido medidas de defensa comercial contra el producto investigado.

(65) JSW alegó que el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base exigía que la supuesta situación particular del mercado tuviera que hacer que el precio interno fuera inadecuado para una comparación con el precio de exportación. JSW alegó además que estos dos precios eran comparables, ya que la India disponía de medidas eficaces de defensa comercial contra el producto investigado y, a diferencia de muchos otros países, había experimentado un aumento de la demanda interna.

(66) JSW no estuvo de acuerdo con la denuncia de que, si se establece una situación particular del mercado, la Comisión podría ajustar el beneficio al determinar el valor normal. JSW alegó que la Comisión carece de base jurídica para no tener en cuenta el beneficio real que JSW obtuvo en sus ventas en el mercado interno para calcular el valor normal. Por último, JSW añadió que, incluso si la Comisión se basara en el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, debe indicar a las partes interesadas cuál es el límite máximo y establecerlo para garantizar que el importe del beneficio utilizado no supere el beneficio normalmente obtenido por otros exportadores o productores por las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado interno del país de origen.

(67) La TRAV alegó que, en una reciente investigación antidumping de la Unión relativa a las importaciones de productos planos de acero laminados en caliente procedentes de Vietnam, la Unión no pudo establecer la existencia de distorsiones de las materias primas. La TRAV alegó que la misma conclusión se aplicaba al acero plano laminado en frío, ya que este se produce a partir de acero laminado en caliente. La TRAV alegó que la denuncia contenía errores de hecho y de Derecho. La TRAV alegó además que las políticas de Vietnam en materia de exportación de minerales están diseñadas para garantizar una gestión sostenible y una utilización eficiente de los recursos naturales del país, de plena conformidad con las leyes nacionales y los compromisos internacionales, como el artículo XX del GATT de 1994.

(68) POSVIET también alegó que la Comisión concluyó en la investigación antidumping relativa a las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en caliente originarios de Vietnam, Japón, la India y Egipto («investigación sobre los productos planos de acero laminados en caliente») ([43]) que no podía establecerse la existencia de una situación particular del mercado en Vietnam. La TRAV alegó que la mayoría de los productos planos de acero laminados en caliente utilizados por la industria nacional vietnamita proceden de productores nacionales, como Hoa Phat Dung Quat Steel Corporation de Formosa Ha Tinh Steel Corporation. POSVIET alegó además que, dado que la denuncia en la presente investigación se basaba en la misma base probatoria, entre otras cosas por lo que se refiere a los precios en el mercado interno del carbón de coque, el mineral de hierro y la chatarra de acero, la Comisión también debería considerarla insuficiente para establecer la existencia de una situación particular del mercado en Vietnam. POSVIET también se refirió a las conclusiones del Tribunal General en el asunto Biodiésel ([44]), que abordaban la evaluación de la Comisión del impacto del sistema de impuestos diferenciales a la exportación (IDE) de Indonesia en los precios nacionales del aceite de palma en bruto y las condiciones conexas que debían demostrarse para los precios distorsionados de las materias primas en el mercado interno.

(69) Con respecto a las medidas relativas al mineral de hierro, la chatarra de acero y el carbón de coque, la TRAV y POSVIET alegaron que el denunciante no había aportado ninguna prueba de que estas medidas dieran lugar efectivamente a distorsiones en el mercado interno de materias primas y que la mera existencia de impuestos a la exportación u otras iniciativas políticas no puede justificar automáticamente la conclusión de que los precios sean artificialmente bajos. La TRAV y POSVIET también discreparon en que las empresas integradas verticalmente y la campaña «Los vietnamitas dan prioridad al uso de productos vietnamitas» constituyeran una situación particular del mercado. La TRAV también rechazó cualquier participación en la gestión y la fijación de precios de las empresas dedicadas a la producción y exportación de productos planos de acero laminados en frío y aclaró que la «Estrategia de Desarrollo de la Industria Siderúrgica hasta 2030 con vistas a 2050» se dio por concluida en 2018. Y, por último, POSVIET no estuvo de acuerdo en que el hecho de que los precios de los productos planos de acero laminados en caliente fueran artificialmente bajos en China, lo que no es el caso, no significaba que los precios de dichos productos en Vietnam fueran artificialmente bajos simplemente en virtud del comercio.

(70) Las observaciones de las partes interesadas expuestas en los considerandos 39 a 69 eran irrelevantes para el inicio de la investigación. De hecho, todas estas observaciones se referían a cuestiones que solo podían determinarse durante la investigación y no a las pruebas de la denuncia. Por consiguiente, la Comisión tomó nota de ellas. Las conclusiones de la Comisión en la investigación sobre todas estas cuestiones se presentan, cuando procede, en las secciones correspondientes del presente Reglamento.

1.4.2. *Alegaciones relativas al volumen de las importaciones y a la acumulación*

(71) Varias partes interesadas, a saber, el Gobierno de Turquía, POSVIET, Nippon Steel & JP y las empresas taiwanesas, cuestionaron la suficiencia y comparabilidad de los volúmenes de importación para la acumulación.

(72) El Gobierno de Turquía y Nippon Steel & JP alegaron que las importaciones no eran significativas con arreglo al artículo 5, apartado 7, y al artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base, citando cuotas de mercado bajas o fluctuantes. POSVIET alegó asimismo que las importaciones eran insignificantes. También alegaron que los niveles de exportación estaban estructuralmente limitados y que la acumulación era inadecuada debido a las diferencias en las condiciones de importación, las características del producto y las situaciones de competencia.

(73) La Comisión consideró que, en la fase de inicio, el artículo 5, apartado 3, del Reglamento de base exige pruebas suficientes de las importaciones, no una evaluación concluyente de su impacto exacto.

(74) La denuncia aporta pruebas suficientes de que las importaciones procedentes de los países afectados entraron en el mercado de la Unión en volúmenes significativos y compiten con el producto de la Unión en condiciones de competencia similares, ya que tanto los productos importados como los de la Unión se dirigen a los mismos usuarios finales centrados en segmentos de mercado similares, garantizando así la sustituibilidad directa.

([43]) Reglamento de Ejecución (UE) 2025/1919.

([44]) Asuntos T-120/14, PT Ciliandra Perkasa/Consejo y T-121/14, PT Pelita Agung Agrindustri/Consejo, sentencias del Tribunal General de 15 de septiembre de 2016 («Biodiésel»). Véanse también los asuntos T-112/14 a T-116/14 y T119/14, sentencia del Tribunal General de 15 de septiembre de 2016.

(75) Además, en esta fase no hay indicios de que la acumulación vaya a distorsionar el análisis del perjuicio. Por el contrario, los indicios razonables sugieren que las importaciones afectadas están presentes simultáneamente en el mercado de la Unión y ejercen una presión simultánea sobre los precios.

(76) Por consiguiente, las condiciones para la acumulación se cumplen en la fase de inicio. Por tanto, se rechazaron estos argumentos.

(77) Tras la divulgación, Nippon Steel Corporation, JFE Steel Corporation y Kobe Steel, Ltd (los «productores japoneses») reiteraron sus argumentos relativos a la suficiencia y comparabilidad de los volúmenes de importación a efectos de la acumulación. Consideraron que la Comisión no había abordado de forma suficiente estos argumentos y solicitaron que se abordaran en las conclusiones definitivas. A este respecto, varias partes interesadas, de países para los que no se constató ninguna situación particular del mercado que afectara a la fiabilidad de los precios de venta en el mercado interior, alegaron que sus importaciones no deberían haberse evaluado acumulativamente con las importaciones procedentes de los demás países afectados. Arguyeron que, dado que se encontró una situación particular del mercado en otros países, la Comisión no debería haber acumulado las importaciones procedentes de sus países de origen con las importaciones procedentes de los países afectados por la situación particular del mercado, sin tener debidamente en cuenta esta diferencia en la evaluación de la acumulación.

(78) La Comisión señaló que se evalúa una situación particular del mercado para determinar el valor normal. Esta evaluación no guarda relación con la evaluación independiente con arreglo al artículo 3, apartado 4, que se refiere a las condiciones de competencia entre los productos importados en el mercado de la Unión y entre dichas importaciones y la industria de la Unión. El artículo 2, apartado 3, se centra en la situación del mercado interior de los países exportadores; el artículo 3, apartado 4, se centra en la competencia dentro de la Unión. Por lo tanto, las conclusiones relativas a la situación particular del mercado para algunos países exportadores no indican, por sí solas, un comportamiento de mercado diferente en el mercado de la Unión.

(79) La Comisión también señaló que la acumulación requiere determinar si los productos importados comparten características físicas y usos finales intercambiables similares, y si los exportadores muestran un comportamiento de mercado similar y una relación de competencia comparable con la industria de la Unión. Esta evaluación se basa en elementos como la presencia simultánea en el mercado, unos precios comparables, el solapamiento de los canales de venta y los clientes, y tendencias similares en los volúmenes de importación y las cuotas de mercado. La investigación puso de manifiesto que las importaciones procedentes de Japón y de los demás países afectados estaban presentes en el mercado de la Unión durante el período de investigación, se dirigían a los mismos usuarios finales y segmentos de mercado, eran directamente sustituibles por el producto de la Unión y ejercían una presión simultánea sobre los precios.

(80) Por lo tanto, la Comisión confirmó su inclusión en el análisis del perjuicio acumulado y rechazó la alegación.

1.4.3. *Alegaciones relativas a la ausencia de perjuicio para la industria de la Unión*

(81) Las partes interesadas alegaron que las pruebas sobre el perjuicio eran insuficientes o no representativas del perjuicio importante en el sentido del artículo 3 del Reglamento de base. El Gobierno de Turquía, Nippon Steel & JP y las empresas taiwanesas alegaron que, en la denuncia, la industria de la Unión mantenía una posición de mercado fuerte, con cuotas de mercado estables o elevadas, y que indicadores como la capacidad, la producción y la inversión no mostraban un deterioro importante. POSVIET alegó que la industria de la Unión siguió siendo resiliente a pesar de las condiciones adversas del mercado, incluida la normalización posterior a la pandemia y el aumento de los costes. También alegaron que la denuncia no contenía suficientes indicios razonables sobre varios indicadores de perjuicio, como la productividad, el rendimiento de las inversiones, el flujo de caja, los salarios, el crecimiento y la capacidad de obtención de capital, por lo que el inicio no debería haber estado justificado.

(82) La Comisión recordó que el artículo 5, apartados 2 y 3, del Reglamento de base solo exige pruebas suficientes razonablemente disponibles para justificar el inicio. La denuncia contenía pruebas pertinentes relativas a factores clave de perjuicio que afectan a la industria de la Unión, como la disminución de la rentabilidad, la presión sobre los precios y el debilitamiento de los indicadores de rendimiento. La existencia de determinados indicadores resilientes, como unas cuotas de mercado estables, no excluye la constatación de un perjuicio importante cuando otros indicadores muestran una evolución negativa. Por lo tanto, la ausencia de datos sobre todos los indicadores citados por POSVIET no invalidó el inicio. Así pues, se rechazaron los argumentos.

1.4.4. *Alegaciones sobre la causalidad*

(83) El Gobierno de Turquía, Nippon Steel & JP, las empresas taiwanesas y POSVIET cuestionaron la existencia de un nexo causal entre las supuestas importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Alegaron que el deterioro de los resultados se debió principalmente a otros factores, como la disminución del consumo, el aumento de los costes de la energía y las materias primas, los ajustes posteriores a la pandemia y las decisiones estratégicas de los productores de la Unión.

(84) La Comisión recordó que, en la fase inicial, el artículo 5, apartado 3, solo exige pruebas suficientes de un posible nexo causal, no una determinación definitiva con arreglo al artículo 3, apartados 6 y 7. La denuncia aportó pruebas de importaciones simultáneas procedentes de los países afectados y del deterioro de los resultados de la industria de la Unión, incluidos indicadores de presión sobre los precios. Las explicaciones alternativas presentadas por estas partes son pertinentes para la fase de investigación, pero no niegan un nexo causal razonable. Por tanto, se rechazaron estos argumentos.

1.4.5. *Alegaciones sobre el nivel de las medidas y la metodología (objetivo de beneficio, ajustes)*

(85) Varias partes interesadas cuestionaron aspectos del cálculo del margen de perjuicio y del cálculo del valor normal facilitados en la denuncia. Alegaron que el objetivo de beneficio era excesivo y no representativo de las condiciones normales de mercado, y que la inclusión de los costes relacionados con el régimen de comercio de derechos de emisión (RCDE) podría dar lugar a una doble contabilización. El Gobierno de Turquía y Nippon Steel & JP también cuestionaron los ajustes relacionados con la inversión y las metodologías de asignación de costes.

(86) La Comisión consideró que, en la fase inicial, el denunciante está obligado a proporcionar estimaciones razonables basadas en las pruebas disponibles. Las determinaciones metodológicas, incluida la selección del objetivo de beneficio, el tratamiento de los costes del RCDE y las metodologías de ajuste, son cuestiones técnicas complejas sujetas a verificación durante la investigación. Por lo tanto, los argumentos presentados por el Gobierno de Turquía, Nippon Steel & JP, las empresas taiwanesas y POSVIET se refieren a cuestiones que no pueden evaluarse de forma concluyente en la fase inicial y, en consecuencia, se rechazaron.

1.4.6. *Alegaciones sobre distorsiones del mercado de materias primas*

(87) POSVIET alegó que no se cumplían las condiciones para la aplicación del artículo 7, apartado 2 *bis*, del Reglamento de base, alegando que Vietnam dependía de materias primas importadas adquiridas a precios del mercado internacional y que no se habían demostrado distorsiones significativas. La TRAV informó además de que las materias primas extraídas a nivel nacional necesarias para la producción de bobinas laminadas en caliente no cumplían los requisitos de la industria siderúrgica y, en general, no podían haberse utilizado en el proceso de fabricación de bobinas laminadas en caliente.

(88) La Comisión recordó que, en la fase inicial, solo se requieren pruebas suficientes que indiquen la existencia de distorsiones significativas del mercado de materias primas que afecten a los costes de producción en el país exportador y, potencialmente, a la eficacia de la regla del derecho inferior. Señaló que la denuncia contenía tales pruebas suficientes, incluida información sobre las condiciones de mercado pertinentes y los factores que podrían afectar a los precios de las materias primas y a las estructuras de costes en los países exportadores.

(89) La Comisión consideró además que la evaluación de tales distorsiones requiere un análisis exhaustivo de la estructura del mercado, las condiciones de precios y la posible influencia del Estado, que no puede llevarse a cabo de forma concluyente en la fase de inicio. Por tanto, se rechazaron los argumentos de POSVIET.

1.4.7. *Alegaciones sobre el interés de la Unión*

(90) Algunas partes, a saber, el Gobierno de Turquía, Nippon Steel & JP, las empresas taiwanesas y BSH Hausgeräte GmbH, alegaron que la imposición de medidas no redundaría en interés de la Unión a tenor del artículo 21 del Reglamento de base. Alegaron que las medidas aumentarían los costes de los insumos para las industrias transformadoras, incluidos los sectores de la automoción, la maquinaria y los electrodomésticos, y afectarían negativamente a la competitividad, el empleo y la estabilidad de la cadena de suministro.

(91) La Comisión recordó que la evaluación del interés de la Unión con arreglo al artículo 21 no se lleva a cabo en la fase de inicio, sino únicamente en la fase de medidas provisionales o definitivas. Por consiguiente, se rechazaron los argumentos presentados por el Gobierno de Turquía, Nippon Steel & JP, las empresas taiwanesas y BSH Hausgeräte GmbH.

1.5. **Muestreo**

(92) 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.

Muestreo de productores de la Unión

(93) En su anuncio de inicio, la Comisión señaló 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 de ventas, 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.

(94) En consecuencia, la muestra final se compuso de tres productores de la Unión ubicados en tres Estados miembros diferentes, lo cual representa más del 24 % del volumen de producción total estimado y el 17 % de las ventas estimadas del producto similar en el mercado libre de la Unión. La muestra es representativa de la industria de la Unión.

Muestreo de importadores no vinculados

(95) 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.

(96) Ningún importador no vinculado facilitó la información solicitada ni accedió a formar parte de la muestra.

Muestreo de productores exportadores

(97) Para decidir si era necesario un muestreo y, en caso afirmativo, seleccionar una muestra, la Comisión pidió a todos los productores exportadores de la India, Japón, Taiwán, Turquía y Vietnam que facilitaran la información especificada en el anuncio de inicio. Además, la Comisión pidió a la Misión de la República de la India ante la Unión Europea, a la Misión de Japón ante la Unión Europea, a la Representación de Taipéi ante la Unión Europea, a la Misión de la República de Turquía 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 o se pusieran en contacto con ellos.

(98) Cuatro productores exportadores de la India facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de un productor exportador basándose en el mayor porcentaje representativo del volumen de exportación a la Unión que podía razonablemente investigarse en el tiempo disponible. El productor exportador incluido en la muestra representaba [entre el 90 y el 100 %] de la cantidad total estimada exportada a la Unión desde la India en el período de investigación. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a todos los productores exportadores conocidos afectados y a las autoridades de la India acerca de la selección de la muestra. No se presentaron observaciones.

(99) Cinco empresas de Japón facilitaron la información solicitada y accedieron a que se les incluyera en la muestra. Una de ellas, Daido, no notificó ninguna venta de exportación a la Unión durante el período de investigación. Sin embargo, más adelante durante la investigación, la Comisión consideró que esta empresa estaba vinculada al productor exportador incluido en la muestra, como se indica en los considerandos 271 a 273. Además, otra empresa notificó un «0» para la producción, la capacidad de producción y las ventas en el mercado interno y de exportación durante el período de investigación y los demás años solicitados en el formulario de muestreo, de modo que no podía considerarse un productor de Japón. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de un productor exportador basándose en el mayor

porcentaje representativo del volumen de exportación a la Unión que podía razonablemente investigarse en el tiempo disponible. El productor exportador incluido en la muestra representaba [entre el 80 y el 90 %] de la cantidad total estimada exportada a la Unión desde Japón en el período de investigación. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a todos los productores exportadores conocidos afectados y a las autoridades de Japón acerca de la selección de la muestra. No se presentaron observaciones.

(100) Tres productores exportadores de Taiwán, pertenecientes a dos grupos, facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de dos productores exportadores, pertenecientes a un grupo, basándose en el mayor volumen representativo de exportaciones a la Unión que pudiera razonablemente investigarse en el tiempo disponible. Los productores exportadores incluidos en la muestra representaban [entre el 60 y el 70 %] de la cantidad total estimada exportada a la Unión desde Taiwán en el período de investigación. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a todos los productores exportadores conocidos afectados y a las autoridades de Taiwán acerca de la selección de la muestra. No se presentaron observaciones.

(101) Seis productores exportadores de Turquía facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de dos productores exportadores basándose en el mayor porcentaje representativo del volumen de exportación a la Unión que podía razonablemente investigarse en el tiempo disponible. Los productores exportadores incluidos en la muestra representaban [entre el 50 y el 60 %] de la cantidad total estimada exportada a la Unión desde Turquía en el período de investigación. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a todos los productores exportadores conocidos afectados y a las autoridades de Turquía acerca de la selección de la muestra. No se presentaron observaciones.

(102) Tres productores exportadores de Vietnam facilitaron la información solicitada y accedieron a ser incluidos en la muestra. De conformidad con el artículo 17, apartado 1, del Reglamento de base, la Comisión seleccionó una muestra de un productor exportador basándose en el mayor porcentaje representativo del volumen de exportación a la Unión que podía razonablemente investigarse en el tiempo disponible. El productor exportador incluido en la muestra representaba [entre el 80 y el 90 %] de la cantidad total estimada exportada a la Unión desde Vietnam en el período de investigación. De conformidad con el artículo 17, apartado 2, del Reglamento de base, se consultó a todos los productores exportadores conocidos afectados y a las autoridades de Vietnam acerca de la selección de la muestra. No se presentaron observaciones.

1.6. **Respuestas al cuestionario e inspecciones *in situ***

(103) Como se avisó en el anuncio de inicio, la Comisión envió cuestionarios específicos para investigar las alegaciones de situación particular del mercado debido al efecto de expulsión creado por las importaciones chinas a las autoridades de todos los países afectados. Estos cuestionarios solicitaban información que la Comisión consideraba necesaria para investigar el supuesto efecto de expulsión, como, por ejemplo, los volúmenes, los precios y las cuotas de mercado de las importaciones y las ventas en el mercado interno en los países afectados. Dicha información se solicitó para el período comprendido entre el 1 de enero de 2022 y el 30 de junio de 2025, el mismo período utilizado para determinar el dumping y el perjuicio en la investigación (véase el considerando 107). La Comisión también envió cuestionarios específicos a los Gobiernos de la India y Vietnam para investigar las alegaciones de situación particular del mercado debido a las medidas sobre insumos específicos para productos planos de acero laminados en frío.

(104) Además, el denunciante aportó en la denuncia pruebas suficientes de posibles distorsiones del mercado de materias primas en la India y Vietnam en relación con el producto afectado. Por lo tanto, tal como se avisó en el anuncio de inicio, la investigación abarcó 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 al respecto a los Gobiernos de la India y Vietnam.

(105) La Comisión también envió cuestionarios a los productores de la Unión, a los productores exportadores incluidos en la muestra y a los importadores no vinculados y usuarios conocidos. Los mismos cuestionarios se publicaron en línea ([45]) el día del inicio de la investigación.

([45]) https://tron.trade.ec.europa.eu/investigations/case-view?caseId=2812.

(106) La Comisión recabó y verificó toda la información que consideró necesaria para determinar el dumping, el perjuicio resultante, el interés de la Unión y la existencia de situaciones particulares del mercado y de distorsiones del mercado de materias primas en el sentido del artículo 7, apartado 2, letra a), del Reglamento de base. Se realizaron inspecciones *in situ* con arreglo al artículo 16 del Reglamento de base en los locales de las autoridades de todos los países afectados y de las siguientes empresas:

Productores de la Unión:

— ArcelorMittal, Gante, Bélgica,

— ArcelorMittal, Asturias, España,

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisburgo, Alemania.

Productores exportadores de la India

— JSW Steel Limited, Bombay,

— JSW Steel Coated Products Limited, Bombay.

Productor exportador de Japón

— Nippon Steel Corporation, Tokio.

Operadores comerciales vinculados

— Marubeni-Itochu Steel Inc., Tokio, Japón,

— Metal One Corporation, Tokio, Japón,

— Nippon Steel Trading Corporation, Tokio, Japón,

— Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd, Tokio, Japón,

— Steel Center Co., Ltd, Tokio, Japón,

— NST Coil Center Co., Ltd, Tokio, Japón.,

Importadores vinculados de la Unión

— Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH, Düsseldorf, Alemania,

— Nippon Steel Trading Austria GmbH, Viena, Austria.

Productores exportadores de Taiwán

— China Steel Corporation, Kaohsiung,

— Chung Hung Steel Corporation, Kaohsiung.

Operador comercial vinculado

— China Steel Structure Co., Ltd, Kaohsiung, Taiwán.

Productores exportadores de Turquía

— Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa,

— Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Estambul.

Operador comercial vinculado

— ArcelorMittal Çelik Ticaret A.Ş., Estambul, Turquía.

Importadores vinculados de la Unión o proveedores de materias primas (se realizaron controles cruzados a distancia en línea)

— ArcelorMittal Flat Carbon Europe S.A., Luxemburgo, Luxemburgo,

— Bamesa Oțel, S.A., Topoloveni, Rumanía.

Productor exportador de Vietnam

— POSCO VIETNAM Co., Ltd, Ciudad Ho Chi Minh.

Centro de transformación y operador comercial vinculado

— POSCO Vietnam Processing Center Joint Stock Company, Phuoc An, Vietnam.

Operador comercial vinculado

— POSCO International Corporation, Seúl, República de Corea.

Proveedor vinculado de materias primas

— POSCO Co. Ltd, Seúl, República de Corea.

Importador vinculado de la Unión

— POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH, Eschborn, Alemania.

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

(107) La investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2024 y el 30 de junio de 2025 («período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2022 y el final del período de investigación («período considerado»).

(108) Tras la divulgación, los productores japoneses alegaron que 2022 no era un año de inicio adecuado para la evaluación del perjuicio, dado que la fuerte recuperación económica posterior a la COVID-19 continuó en el primer semestre de ese año. En su opinión, las favorables condiciones de mercado imperantes en 2022 crearon un valor de referencia distorsionado, lo que dio lugar a un deterioro sobrestimado cuando se comparó el período de investigación con ese año. Por lo tanto, solicitaron que la Comisión utilizara un período de referencia más largo o, alternativamente, que tuviera en cuenta las condiciones imperantes en 2022 a la hora de evaluar la evolución de los indicadores de perjuicio.

(109) Es importante señalar que la determinación del perjuicio por parte de la Comisión se basó en la evolución de la situación de la industria de la Unión durante todo el período considerado y no solo en la comparación entre 2022 y el período de investigación. La Comisión apuntó que el objetivo de examinar un período plurianual, en lugar de basarse en un solo año, es mitigar el efecto de las fluctuaciones cíclicas o a corto plazo y evaluar si las tendencias pertinentes siguen siendo coherentes en un plazo suficientemente representativo. La evaluación abarcó todos los factores e indicadores económicos pertinentes que influyeron en la situación de la industria de la Unión, tales como las ventas, la producción, la cuota de mercado, la rentabilidad, el empleo, el flujo de caja, las inversiones y el rendimiento de las inversiones.

(110) Los productores japoneses alegaron que las condiciones imperantes en 2022 fueron excepcionalmente favorables debido a la recuperación posterior a la COVID-19 y que, por lo tanto, la comparación con el período de investigación sobrestimó el deterioro de la industria de la Unión. Sin embargo, la existencia de condiciones de mercado favorables al principio del período considerado no demuestra, en sí misma, que el deterioro posterior no se debiera a los factores examinados en la investigación.

(111) La evaluación de la Comisión tampoco se basa en un único indicador ni en un único año, sino en un análisis dinámico. El deterioro se reflejó en varios indicadores y se vinculaba tanto al rendimiento financiero de la industria de la Unión como a su posición en el mercado de la Unión. Los indicadores también se evaluaron en cuanto a la coherencia y la dirección de su movimiento a lo largo de todo el período considerado, incluidos los años comprendidos entre el punto de partida y el período de investigación. El desarrollo simultáneo de estos indicadores ofrece una imagen más completa de la situación de la industria de la Unión que las condiciones imperantes en un año determinado.

(112) Además, los productores japoneses no demostraron que el deterioro observado después de 2022 representara simplemente una vuelta a las condiciones normales que existían antes de la recuperación posterior a la COVID-19. En particular, no aportaron pruebas que demostraran qué nivel de rendimiento debía considerarse normal para la industria de la Unión ni que los niveles alcanzados durante el período de investigación fueran coherentes con tales condiciones normales.

(113) La Comisión también consideró que un período de referencia más largo no proporcionaría, en sí mismo, una evaluación más adecuada del perjuicio. La ampliación del período no eliminaría la necesidad de evaluar la evolución real de la industria de la Unión durante el período considerado ni demostraría que el deterioro observado no estaba relacionado con las importaciones objeto de dumping.

(114) Los productores japoneses tampoco señalaron ningún indicador de perjuicio específico para el que el deterioro pudiera atribuirse exclusivamente al final de la recuperación posterior a la COVID-19. Por lo tanto, el argumento no explica el deterioro general observado en todos los indicadores de perjuicio.

(115) Así pues, la Comisión consideró que los argumentos relativos a las condiciones económicas imperantes en 2022 no cuestionaban la evaluación del perjuicio. La evaluación se basó en la evolución de la situación de la industria de la Unión durante todo el período considerado y en la evolución combinada de los indicadores de perjuicio pertinentes. Por consiguiente, se rechazó la alegación.

1.8. **No imposición de medidas provisionales y procedimiento ulterior**

(116) El 17 de abril de 2026, de conformidad con el artículo 19 *bis*, apartado 2, del Reglamento de base, la Comisión informó a las partes interesadas de su intención de no imponer medidas provisionales y les dio la oportunidad de proporcionar información complementaria.

(117) La Comisión siguió solicitando y verificando toda la información que consideró necesaria para formular sus conclusiones definitivas.

(118) El 6 de agosto de 2026, la Comisión informó a todas las partes interesadas de los principales hechos y consideraciones sobre la base de los cuales tenía la intención de establecer un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de productos planos de acero laminados en frío originarios de India, Japón, Taiwán, Turquía y Vietnam («divulgación final»). A todas las partes se les concedió un plazo para formular observaciones en relación con la divulgación final.

(119) Algunas de las observaciones recibidas sobre la divulgación final dieron lugar a una revisión de los hechos y las consideraciones esenciales mencionados en el considerando 118. El 6 de octubre de 2026, la Comisión efectuó una divulgación final adicional a todas las partes interesadas. A todas se les concedió un plazo para formular observaciones limitadas a la información revisada que figuraba en la divulgación final adicional. El 16 de octubre de 2026, a raíz de las observaciones recibidas tras la divulgación final adicional, la Comisión hizo una segunda divulgación final adicional para todas las partes interesadas. A todas se les concedió un plazo para formular observaciones, limitadas también a la información que figuraba en la segunda divulgación adicional.

(120) También se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron. Se celebraron audiencias con todos los productores exportadores incluidos en la muestra, con las autoridades de Taiwán y Turquía y con Czech Blades s.r.o., un usuario del producto afectado.

(121) El 8 de octubre de 2026, POSVIET solicitó al consejero auditor que organizara una audiencia con los servicios de la Comisión para garantizar que, antes de adoptar la determinación final, la Comisión se pronunciara sobre tres alegaciones que ya había formulado en sus observaciones a la divulgación final de 17 de agosto de 2026, y para que POSVIET dispusiera de una oportunidad efectiva de responder a los nuevos elementos de hecho recogidos en la divulgación final adicional, con respecto a los cuales solo había dispuesto de dos días para presentar observaciones. La audiencia tuvo lugar el 12 de octubre de 2026. En la audiencia, los servicios de la Comisión confirmaron que habían comprendido las alegaciones y observaciones y que las abordarían en el reglamento definitivo. El consejero auditor concluyó que POSVIET había tenido todas las oportunidades que ofrece el marco jurídico para dar a conocer sus puntos de vista a los servicios de la Comisión, presentar sus observaciones y argumentos tanto por escrito como en audiencias orales, y que en esta investigación se habían respetado los derechos de defensa de POSVIET.

2. PRODUCTO INVESTIGADO, PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR

2.1. Producto investigado

(122) El producto investigado (o «productos planos de acero laminados en frío») consiste en productos laminados planos de hierro o acero sin alear, o de los demás aceros aleados a excepción del acero inoxidable, de cualquier anchura, laminados en frío (reducidos en frío), sin chapar ni revestir, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), con exclusión de:

— los productos eléctricos laminados planos de hierro o acero sin alear, de cualquier anchura, sin chapar ni revestir, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), enrollados o sin enrollar, de cualquier espesor,

— los productos recocidos (denominados «chapa negra») laminados planos de hierro o de acero sin alear, de cualquier anchura, laminados en frío (reducidos en frío), sin chapar ni revestir, enrollados, de espesor inferior a 0,35 mm,

— los productos laminados planos de los demás aceros aleados, de cualquier anchura, de acero magnético al silicio, y

— los productos laminados planos de acero aleado, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), de acero rápido.

(123) Los productos planos de acero laminados en frío se utilizan en una amplia variedad de aplicaciones, como la industria del automóvil, los electrodomésticos, los materiales de construcción, la maquinaria industrial, los equipos eléctricos, los muebles metálicos, los sistemas de almacenamiento, los tubos y tuberías, y otras aplicaciones de fabricación posterior que requieren un acabado superficial de alta calidad y precisión dimensional.

2.2. Producto afectado

(124) El producto afectado es el producto investigado, originario de la India, Japón, Taiwán, Turquía o Vietnam, clasificado actualmente en los códigos NC ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (códigos TARIC 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99).

2.3. Producto similar

(125) 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 fabricado y vendido en el mercado interno de los países afectados, y

— el producto investigado fabricado y vendido en la Unión por la industria de la Unión.

(126) Por consiguiente, la Comisión decidió que esos productos son productos similares en el sentido del artículo 1, apartado 4, del Reglamento de base.

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

(127) Daido presentó una solicitud de exclusión del producto para DF42N, MENPD y MAS1C (conjuntamente, «aleaciones funcionales de Daido»). Daido alegó que estas aleaciones debían excluirse porque tenían usos finales, procesos de fabricación, canales de distribución y precios diferentes de los «productos planos de acero laminados en frío generales». Además, alegó que la exclusión estaría justificada porque las aleaciones funcionales de Daido entrarían en la categoría 09 del número de control del producto («NCP»). Según Daido, las categorías 01 a 08 corresponden a familias reconocidas de productos planos de acero laminados en frío definidas por las normas EN y utilizadas en las principales cadenas de suministro de la automoción, los electrodomésticos y la construcción, mientras que la categoría 09 funciona como una clase residual para los materiales que no cumplen los criterios mecánicos o de superficie específicos de los productos planos de acero laminados en frío.

(128) Daido no aportó ninguna prueba que demostrara que las aleaciones funcionales de Daido no comparten las mismas características técnicas, químicas y físicas básicas de los productos planos de acero laminados en frío. De hecho, sus aleaciones seguían fabricándose a partir de las mismas materias primas y siguiendo esencialmente el mismo proceso. Los productos resultantes seguirían siendo productos planos de acero laminados en frío. El uso final específico, el canal de distribución o el precio final eran irrelevantes para justificar la exclusión de un producto.

(129) El hecho de que el producto perteneciera a la categoría 09 del NCP, como alegó Daido, tampoco justificaba una exclusión. Por el contrario, este hecho confirmó que efectivamente se trataba del producto investigado, con las mismas características físicas, técnicas y químicas básicas que los productos planos de acero laminados en frío, que se clasificaría en otras categorías de los NCP, y también que la investigación abarca diferentes tipos de productos para diferentes aplicaciones.

(130) Por estos motivos, la Comisión rechazó la solicitud de exclusión del producto.

(131) Tras la divulgación, Daido reiteró su alegación de que las aleaciones funcionales de Daido debían excluirse de la definición del producto, en particular sobre la base de sus supuestas características, usos y condiciones competitivas diferentes y su clasificación en la categoría 09 del NCP.

(132) Daido no presentó ninguna nueva información o prueba que pudiera modificar la evaluación de la Comisión. La Comisión, por lo tanto, rechazó la solicitud de exclusión del producto.

(133) Czech Blades s.r.o., un usuario de productos planos de acero laminados en frío, solicitó que determinados flejes de acero laminados en frío con características técnicas específicas quedaran excluidos del ámbito de aplicación de las medidas. El usuario alegó que estos productos se fabrican con arreglo a especificaciones técnicas muy especializadas para una aplicación posterior especializada, que no están disponibles para los productores de la Unión y que, por lo tanto, las importaciones están impulsadas por la necesidad técnica y no por consideraciones de precios. El usuario alegó además que los productos no son intercambiables con otros productos de acero laminados en frío y que la imposición de medidas afectaría negativamente a sus operaciones posteriores.

(134) La Comisión rechazó esta petición. Las pruebas presentadas eran insuficientes para demostrar que los productos afectados tienen características técnicas, químicas y físicas diferentes que justifican su exclusión del ámbito de aplicación de las medidas o que los productos que cumplen las características técnicas requeridas, o los productos técnicamente intercambiables, no están disponibles para los productores de la Unión. La información facilitada no contenía pruebas suficientemente completas, coherentes y verificables para justificar estas alegaciones.

(135) Además, la investigación estableció que los productos que cumplen las características técnicas alegadas, o los productos técnicamente intercambiables, son fabricados por la industria de la Unión. Por lo tanto, la investigación no confirmó la alegación del usuario de que los productos afectados no podían obtenerse de productores de la Unión.

(136) Por último, la información justificativa subyacente a la solicitud no se presentó hasta una fase muy tardía de la investigación. En esa fase, la Comisión ya no estaba en condiciones de llevar a cabo la verificación necesaria ni de seguir investigando las afirmaciones realizadas. Por consiguiente, la información no pudo tenerse en cuenta para determinar si se cumplían las condiciones para excluir los productos del ámbito de aplicación de las medidas.

(137) Tras la divulgación, Czech Blades alegó que las cuchillas de afeitar de seguridad y las cuchillas industriales que fabrica son productos muy especializados que son únicos en el mercado de la Unión. Czech Blades presentó información adicional en apoyo de su solicitud de exclusión. Esta información se facilitó en respuesta a las instrucciones de la Comisión de que cualquier otra solicitud se documentara adecuadamente y abordara, en particular, i) las características físicas, químicas y técnicas básicas de los productos importados y de la Unión, ii) su uso final y su intercambiabilidad, iii) las fuentes alternativas de suministro, iv) las repercusiones de una exención en los derechos, y v) las repercusiones de los derechos en el usuario. Czech Blades señaló que sus pruebas anteriores se habían presentado de forma confidencial, lo que impidió que otras partes interesadas formularan observaciones al respecto. Por lo tanto, facilitó una especificación del material de acceso público.

(138) Por lo que se refiere a las características y la intercambiabilidad, Czech Blades alegó que el acero para cuchillas es una categoría altamente especializada, cuyas especificaciones estrictas hacen que otras categorías de acero no sean sustitutos adecuados. Por lo que se refiere al suministro alternativo, Czech Blades explicó que ningún proveedor de la Unión podía suministrar el producto. Arguyó que los intentos de obtener acero para cuchillas de las fábricas de la Unión fueron infructuosos: los proveedores no pudieron cumplir los requisitos de calidad, tolerancias o volúmenes, o no respondieron. Además, argumentó que, dado el proceso de producción intensivo en energía y mano de obra y la limitada demanda anual, los productores de la Unión consideraban que el producto no era atractivo desde el punto de vista comercial. Por lo que se refiere a las repercusiones de los derechos, Czech Blades adujo que las cuchillas fabricadas a partir del material en cuestión representan una gran parte de su producción en términos de valor.

(139) Tras la divulgación, la industria de la Unión apoyó el rechazo de la solicitud. Alegó que la Comisión ya había constatado que dichos productos se fabrican en la Unión, que los productores de la Unión suministran materias primas laminadas en frío que las relaminadoras de la Unión transforman en las tiras estrechas utilizadas para las cuchillas de afeitar, que las medidas no prohíben las importaciones, sino que restablecen unas condiciones de competencia equitativas, y que el efecto en los costes es insignificante.

(140) La Comisión señaló, en primer lugar, que corresponde a la parte que solicita la exclusión demostrar, sobre la base de pruebas completas, coherentes y verificables presentadas a su debido tiempo, que se cumplen todas las condiciones pertinentes para la exclusión de forma acumulativa. No basta con que una parte establezca un elemento de forma aislada; la solicitud debe evaluarse en su conjunto con respecto a cada uno de los cinco elementos señalados en el considerando 137.

(141) Por lo que se refiere a las características y la intercambiabilidad, la Comisión observó que, si bien la información adicional proporciona una descripción más detallada del material importado por Czech Blades, no demuestra, por sí sola, que la industria de la Unión no fabrique productos que tengan las mismas características técnicas, químicas y físicas equivalentes. La especificación del material refleja los requisitos aplicables a las compras propias de Czech Blades y no constituye una prueba de que los productores de la Unión no puedan cumplir dichas especificaciones. El hecho de que el acero inoxidable pueda no constituir una alternativa adecuada no demuestra que no se disponga de otros productos de acero al carbono que cumplan requisitos técnicos equivalentes. Czech Blades no aportó ninguna prueba que abordase específicamente si los productos fabricados por los productores de la Unión pueden cumplir los requisitos técnicos indicados en su especificación.

(142) Por lo que se refiere a las fuentes alternativas de suministro, la Comisión destacó que las pruebas presentadas por Czech Blades no eran exhaustivas y se basaban en declaraciones y no en datos verificables. La Comisión también señaló, tal como alegó la industria de la Unión (véase el considerando 139), que la tira estrecha utilizada para las cuchillas de afeitar se obtiene de relaminadores de la Unión a partir de materias primas laminadas en frío suministradas por productores de la Unión, lo que confirma la existencia de una cadena de producción pertinente en la Unión. Por lo tanto, Czech Blades no demostró que el producto no pudiera obtenerse de productores de la Unión.

(143) Por lo que se refiere a las repercusiones de una exención en los derechos, la presentación adicional no proporciona una cuantificación específica de los derechos que se evitarían si se concediera la exclusión solicitada. La información presentada se centra en el aumento previsto de los costes de los insumos del usuario y no cuantifica las repercusiones correspondientes de la exención en los derechos.

(144) En general, la información adicional presentada tras la divulgación proporciona pruebas más detalladas y específicas de las que estaban disponibles cuando la Comisión evaluó previamente la solicitud. Sin embargo, esta información adicional no exime a Czech Blades de la carga de la prueba descrita en el considerando 137, que requiere pruebas reales, no meras afirmaciones, de que se cumple cada una de las condiciones de exclusión. La información adicional no establece, por sí sola, que los productos afectados tengan características que los distingan de los productos laminados en frío fabricados por la industria de la Unión, ni que los productos que reúnan las características requeridas, o los productos técnicamente intercambiables, no puedan obtenerse de los productores de la Unión. Por lo tanto, la información relativa a los fabricantes de acero a los que se ha contactado debe evaluarse en relación con la especificación técnica para determinar si la supuesta falta de suministro alternativo se basa en limitaciones técnicas o en consideraciones comerciales. Además, la presentación adicional no cuantifica las repercusiones de la exención solicitada en los derechos, mientras que las estimaciones relativas al impacto de las medidas sobre Czech Blades requieren justificación por lo que se refiere a las hipótesis subyacentes y al nexo causal entre los derechos y la pérdida alegada de ventas y empleo. Se trata de elementos necesarios de una solicitud de exclusión debidamente justificada, y su ausencia justifica de manera independiente la denegación de la solicitud, con independencia de la evaluación de las pruebas técnicas y relacionadas con la oferta.

(145) Sobre esta base, la Comisión concluyó, por tanto, que Czech Blades no había demostrado que se cumplieran las condiciones para la exclusión de los productos afectados del ámbito de aplicación de las medidas. Por consiguiente, se rechazó la solicitud de exclusión.

(146) Tras la divulgación, Proterial Ltd, un productor exportador japonés cooperante no incluido en la muestra, solicitó a la Comisión que ajustara la aplicación del derecho antidumping definitivo a sus exportaciones a la luz de la supuesta naturaleza única de su producto y de su papel en las aplicaciones de automoción.

(147) La Comisión señaló que el producto descrito por la parte se mantiene dentro del ámbito de la investigación. Los argumentos presentados no estaban respaldados por pruebas y, por lo tanto, no podían justificar ninguna consideración específica del producto. El interés de la Unión ya se había evaluado en el documento de divulgación, y no se habían facilitado más datos que pudieran alterar las conclusiones de la Comisión. Por consiguiente, se rechazó la alegación.

3. **DUMPING**

3.1. **Situación particular del mercado: efecto de expulsión del exceso de capacidad chino**

3.1.1. *El efecto de expulsión como situación particular del mercado con arreglo al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base*

(148) A efectos de la presente investigación, la Comisión se basó en la definición de exceso de capacidad utilizada por el Foro mundial sobre el exceso de capacidad de la siderurgia («GFSEC», por sus siglas en inglés) ([46]): el exceso de capacidad es la diferencia entre la capacidad de producción y la demanda. El denunciante también siguió esta definición.

(149) El denunciante alegó que el exceso de capacidad de los productos planos de acero laminados en frío en la República Popular China empujó las exportaciones chinas de estos productos a precios bajos en los mercados de todos los países afectados. La presión de estas exportaciones reduciría los precios de los productores nacionales de los países afectados a niveles insostenibles. Por lo tanto, los precios de venta de los productos planos de acero laminados en frío en los países afectados serían artificialmente bajos. A su vez, estos precios darían lugar a beneficios artificialmente bajos para los productores nacionales de productos planos de acero laminados en frío de los países afectados al vender en sus mercados internos.

(150) En consecuencia, el denunciante alegó que el valor normal debía calcularse de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base y que los datos sobre los beneficios reales debían sustituirse para eliminar el efecto de la situación particular del mercado.

([46]) https://www.steelforum.org/.

3.1.2. *Exceso de capacidad siderúrgica en China en general*

(151) Según la denuncia, si bien el exceso de capacidad siderúrgica es un problema mundial, China es la fuente original y más importante de exceso de capacidad. En 2024, China poseía el 47 % de la capacidad mundial de acero bruto, lo que corresponde a 1 173 millones de toneladas métricas ([47]).

(152) El denunciante explicó que el exceso de capacidad siderúrgica en China no es de carácter cortoplacista debido a una caída de la demanda, sino más bien de carácter estructural, por lo que, a raíz de las políticas gubernamentales, la creación de nueva capacidad de producción en China está desvinculada de la demanda prevista. Según la OCDE, mientras que la primera es el resultado de fluctuaciones normales en el ciclo económico, la segunda se refiere al exceso de capacidad que se debe a las subvenciones y a otras formas de apoyo público ([48]).

(153) En términos más generales, el GFSEC señaló que el exceso de capacidad da lugar a un exceso de oferta de acero en los mercados internacionales y a una bajada de los precios del acero, así como a una reducción de las cuotas de mercado y de los índices de utilización de la capacidad de los productores nacionales de acero de terceros países que operan en condiciones de mercado ([49]).

(154) En este contexto, el propio análisis de la Comisión de la industria siderúrgica china confirmó la existencia de un exceso de capacidad significativo en el sector siderúrgico de China al menos desde 2014, confirmando así su carácter estructural ([50]). Además, investigaciones anteriores de la Comisión mostraron que la intervención del Gobierno de la República Popular China («las autoridades chinas») en el sector siderúrgico creó distorsiones significativas del mercado ([51]). Además, la investigación públicamente disponible también muestra que el apoyo concedido a diversas escalas por las autoridades chinas a las empresas siderúrgicas indica que el mercado del acero en China no opera bajo las fuerzas normales del mercado ([52]).

3.1.3. *Exceso de capacidad de los productos planos de acero laminados en frío en China en particular*

(155) Por lo que se refiere específicamente a los productos planos de acero laminados en frío, el denunciante mostró que la capacidad china de estos productos no se ajustaba a la demanda interna. De hecho, dado que la demanda china de productos planos de acero laminados en frío entre 2022 y 2024 se mantuvo estable y constantemente por debajo de la capacidad, la capacidad de los trenes de laminación tándem aumentó sistemáticamente ([53]).

(156) La Comisión, en su investigación antidumping sobre las importaciones de productos planos de acero laminados en frío originarios, entre otros países, de China ([54]), ya había constatado que, en 2020, la capacidad total china de estos productos era de más de 120 millones de toneladas, mientras que tanto la producción como el consumo chinos en 2020 se estimaron en 100 millones de toneladas, lo que dio lugar a una capacidad excedentaria estimada en 20 millones de toneladas en 2020. Sobre la base de los datos de la denuncia, en 2024 la capacidad china siguió aumentando un 12 % en comparación con 2019 y un 9 % en comparación con 2021 ([55]). Al mismo tiempo, la demanda interna aumentó solo un 3 % en comparación con 2019 e incluso disminuyó un 2 % en comparación con 2021 ([56]). Ninguna parte interesada refutó estos datos.

([47]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity* [«Exportaciones de acero, medidas comerciales correctivas y origen del exceso de capacidad», documento en inglés], mayo de 2024, p. 6, disponible en: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-steel-exports-trade-remedy-actions-and-sources-of-excess-capacity_0525.pdf.

([48]) Documento de política comercial de la OCDE, *Measuring distortions in international markets: Below market finance* [«Medición de las distorsiones en los mercados internacionales: financiación por debajo de mercado», documento en inglés], mayo de 2021, n.º 247, https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2021/05/measuring-distortions-in-international-markets-below-market-finance_ef463ae3/a1a5aa8a-en.pdf.

([49]) GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries* [«Efectos del exceso de capacidad mundial sobre la salud de las industrias siderúrgicas de la GFSEC», documento en inglés], marzo de 2024, p. 5, disponible en: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

([50]) *Commission Staff Working Document on Significant Distortions in the Economy of the People's Republic of China for the Purposes of Trade Defence Investigations* [«Documento de trabajo de los servicios de la Comisión sobre las distorsiones significativas en la economía de la República Popular China a efectos de las investigaciones de defensa comercial», documento en inglés], apartado 14.6. Exceso de capacidad, pp. 408 y siguientes, disponible en https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=es.

([51]) A saber, el Reglamento de Ejecución (UE) 2022/2068, así como el Reglamento de Ejecución (UE) 2020/508.

([52]) Trade Policy Hub & LSE Consulting, *Research into market distortions in the steel sector* [«Investigación sobre las distorsiones del mercado en el sector siderúrgico», documento en inglés], The London School of Economics and Political Science, 20245, disponible en: https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/Research-into-Market-Distortions-in-the-Steel-Sector.pdf.

([53]) Fuentes: WV Stahl, Plantfacts y MetalSpans, facilitados por los clientes.

([54]) Impuesto por última vez mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2022/2068.

([55]) Fuentes: WV Stahl, Plantfacts y MetalSpans, facilitados por los clientes.

([56]) *Idem*.

(157) Este aumento del exceso de capacidad se debió en gran medida a los planes de financiación de las autoridades chinas en respuesta a la crisis financiera mundial de 2008-2009 ([57]). Dado que el exceso de capacidad chino se ve ampliamente respaldado por las intervenciones de las autoridades chinas, cuando la demanda interna se estanca, como, por ejemplo, tras la pandemia de COVID-19 debido a la crisis del sector de la construcción, el mercado chino se ve afectado por la oferta excesiva ([58]).

3.1.4. *La consecuencia del exceso de capacidad chino en los precios*

(158) El denunciante mostró que el resultado combinado del aumento de la capacidad de los productos planos de acero laminados en frío y la disminución de su demanda fue una disminución de los precios de estos en China. En CNY, el precio del acero al carbono laminado en frío en China disminuyó entre 2022 y 2024 ([59]).

(159) Por lo tanto, los productores de acero chinos se vieron obligados a exportar su exceso de producción a los bajos precios resultantes del exceso de capacidad ([60]).

(160) De hecho, el exceso de capacidad en China ha provocado un aumento de las exportaciones y una bajada de los precios del acero en todo el mundo y, por tanto, ha desestabilizado los mercados siderúrgicos mundiales. Como consecuencia de ello, las medidas contra las importaciones chinas de acero, incluidas las investigaciones de defensa comercial, han seguido aumentando en los últimos años ([61]).

(161) La Comisión recogió pruebas a este respecto en el curso de la investigación, en particular a través de la respuesta al cuestionario y la verificación de las autoridades de los países afectados. Estas pruebas mostraron que también los países afectados eran conscientes de los efectos perjudiciales del exceso de capacidad chino y muchos de ellos adoptaron medidas para contrarrestarlo, como se explica en las secciones pertinentes.

(162) Si bien se incluye en las secciones pertinentes un análisis del volumen y los precios de las importaciones en cada país afectado, en esta fase la Comisión señaló que, dado que los precios en el mercado interno chino se vieron afectados por el exceso de capacidad, los precios de las importaciones chinas en el país afectado representaban la externalización de dicho exceso de capacidad chino.

(163) Más concretamente, en su investigación antidumping sobre las importaciones de productos planos de acero laminados en frío originarios, entre otros países, de China ([62]), la Comisión concluyó que los precios de venta internos de dichos productos en China se veían afectados por distorsiones significativas en el sentido del artículo 2, apartado 6 *bis*, del Reglamento de base ([63]).

(164) Esta conclusión se basó también en el hecho de que «[e]l mercado de productos planos de acero laminados en frío [en China] está abastecido en una proporción significativa por empresas que son propiedad de las autoridades chinas o que operan bajo su control o supervisión política o bajo su dirección» ([64]).

(165) Por lo que se refiere a los precios en los mercados de los países afectados, que se reducirían debido a la presión de los precios chinos afectados por el exceso de capacidad, el denunciante explicó que serían artificialmente bajos porque el nivel de los precios de importación chinos no se basa en consideraciones de mercado. Según el denunciante, dado que las empresas están tan profundamente subvencionadas, pueden acumular años de pérdidas y no reducir la capacidad.

(166) La Comisión, en las secciones pertinentes que figuran a continuación, llegó a una conclusión a este respecto para cada uno de los países afectados, teniendo en cuenta las respectivas importaciones procedentes de China y su nivel de precios.

([57]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity* [«Exportaciones de acero, medidas comerciales correctivas y origen del exceso de capacidad», documento en inglés], cit., p. 6.

([58]) Credendo, *China's ongoing construction crisis drives global steel prices down* [«La actual crisis de la construcción en China impulsa a la baja los precios mundiales del acero», documento en inglés], 28 de agosto de 2024, disponible en: https://credendo.com/en/knowledge-hub/steel-sector-global-steel-prices-under-pressure-amid-chinas-real-estate-downturn y CTECH, *The iron curtain falls: China steel exports surge amid domestic crisis* [«Caída del telón de acero: el aumento de las exportaciones de acero de China en un contexto de crisis interna», documento en inglés], 3 de septiembre de 2024, https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/sxv9qbfq2.

([59]) Fuente: Bases de datos de Fastmarkets y Argus.

([60]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities* [«Exceso de capacidad mundial en las actividades siderúrgicas y de transformación», documento en inglés], marzo de 2025, p. 9, disponible en: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/GFSEC-Employment_and-excess-capacity_31_jan_2025-(002)_250305_1015.pdf.

([61]) *Commission Staff Working Document on Significant Distortions in the Economy of the People's Republic of China for the Purposes of Trade Defence Investigations* [«Documento de trabajo de los servicios de la Comisión sobre las distorsiones significativas en la economía de la República Popular China a efectos de las investigaciones de defensa comercial», documento en inglés], apartado 14.6. Exceso de capacidad, pp. 408 y siguientes, disponible en https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=es.

([62]) Impuesto por última vez mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2022/2068.

([63]) Reglamento de Ejecución (UE) 2022/2068, considerando 78.

([64]) Reglamento de Ejecución (UE) 2022/2068, considerando 62.

3.1.5. *La consecuencia del exceso de capacidad china en los beneficios*

(167) El denunciante explicó que los precios artificialmente bajos implican menores beneficios. A este respecto, comunicó pruebas del deterioro de la rentabilidad de los productores chinos de acero en 2024 ([65]) y del hecho de que los precios del acero en el mercado interno y los precios de exportación chinos eran inferiores al coste de producción ([66]).

(168) Como consecuencia de la entrada de importaciones chinas afectadas por el exceso de capacidad, según el denunciante, los precios en los mercados de los países afectados se verían presionados a la baja y los productores nacionales de acero ya no podrían vender los mismos volúmenes, reduciendo así la utilización de la capacidad. Como consecuencia de ello, los costes fijos se disparan, lo que reduce aún más los beneficios. En última instancia, los productores nacionales ya no podrían invertir, convirtiéndose en menos innovadores y menos eficientes ([67])..

(169) En conclusión, el denunciante alegó que los productores nacionales de acero de fuera de China obtuvieron beneficios inferiores a los que habrían obtenido si el exceso de capacidad chino no hubiera aumentado de la manera en que lo hizo ([68]). El denunciante también facilitó datos de rentabilidad de los productores de productos planos de acero laminados en frío de los países afectados. Las conclusiones de la investigación a este respecto se presentan en las secciones pertinentes que figuran a continuación.

(170) La Comisión, en las secciones pertinentes que figuran a continuación, llegó a una conclusión a este respecto para cada uno de los países afectados, teniendo en cuenta las respectivas importaciones procedentes de China y su nivel de precios.

3.2. **India**

3.2.1. *Situación particular del mercado debido al efecto de expulsión causado por las importaciones chinas*

(171) Con el fin de evaluar la existencia de una situación particular del mercado en el mercado indio debido al efecto de expulsión causado por las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío, la Comisión analizó en primer lugar el grado de penetración de las importaciones chinas en el mercado interno indio de productos planos de acero laminados en frío en términos de volumen.

(172) La Comisión comparó el volumen de las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío con el consumo de la India. La Comisión se basó en los datos de producción, los datos de importación y los datos de exportación presentados por el Gobierno de la India como parte de la respuesta al cuestionario y que la Comisión había verificado sobre el terreno. La Comisión estimó el consumo de productos planos de acero laminados en frío en la India como la producción total más las importaciones y menos las exportaciones.

Cuadro 1

Consumo en la India

	2022	2023	2024	Período de investigación
Consumo de la India (estimado) (toneladas)	18 322 098	19 390 835	21 708 857	21 178 934
Todas las importaciones (toneladas)	537 448	509 192	525 511	440 782

([65]) The Economist, *Chinese overcapacity is crushing the global steel industry* [«El exceso de capacidad chino está aplastando la industria siderúrgica mundial», documento en inglés], 17 de septiembre de 2024, disponible en: https://www.economist.com/business/2024/09/17/chinese-overcapacity-is-crushing-the-global-steel-industry.

([66]) Fastmarkets, *China's steelmaking losses incentivize global rebalancing* [«Las pérdidas siderúrgicas de China incentivan el reequilibrio mundial», documento en inglés], 23 de junio de 2025, disponible en: https://www.fastmarkets.com/insights/chinas-steelmaking-losses-incentivize-global-rebalancing/, y GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, cit., pp. 16 y17.

([67]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, citado, pp. 3, 5, 8 y13, y GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, cit., pp. 11 y12.

([68]) GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, cit., pp. 18 a 20, en particular, la figura 3.

	2022	2023	2024	Período de investigación
Importaciones procedentes de China (toneladas)	17 681	23 269	63 775	52 992
Cuota de mercado de todas las importaciones (%)	2,93	2,63	2,42	2,08
Cuota de mercado de las importaciones procedentes de China (%)	0,10	0,12	0,29	0,25

Fuente: Gobierno de la India, cálculos propios.

(173) Entre 2022 y el período de investigación, la cuota de mercado de las importaciones chinas aumentó del 0,10 al 0,25 %. Sobre esta base, la Comisión consideró que los volúmenes de importación chinos en la India eran insignificantes en relación con el consumo y demasiado bajos para haber causado un efecto de expulsión.

(174) Por lo tanto, la Comisión concluyó que el mercado interno indio no se vio afectado por una situación particular del mercado derivada de las importaciones chinas debido al exceso de capacidad en el sector siderúrgico de China.

(175) Tras la divulgación final, EUROFER pidió a la Comisión que reconsiderara sus conclusiones resumidas en los considerandos 171 a 174. La Comisión señaló que EUROFER no presentó ninguna nueva información o prueba que alterara la evaluación de la Comisión. Por lo tanto, la Comisión rechazó la alegación y confirmó las constataciones y conclusiones expuestas en los considerandos 171 a 174.

3.2.2. *Situación particular del mercado debido a las medidas sobre insumos*

3.2.2.1. Introducción

(176) El denunciante alegó que existía una situación particular del mercado de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base en el mercado siderúrgico indio. Las alegaciones se formularon en relación con:

— mineral de hierro, incluidos los derechos de explotación minera para uso propio,

— carbón, incluidos los derechos de explotación minera para uso propio,

— chatarra de acero,

— integración vertical de los productores de acero indios.

(177) La Comisión investigó las alegaciones de la denuncia y las observaciones recibidas sobre el inicio de JSW, el único productor exportador indio incluido en la muestra, que se resumieron en los considerandos 58 a 66. La Comisión también evaluó las respuestas a los cuestionarios presentados por el Gobierno de la India y por JSW, que se habían verificado *in situ*, como se indica en el considerando 103.

(178) Sobre la base de las respuestas a los cuestionarios, las inspecciones *in situ* y las observaciones recibidas, la Comisión rechazó las alegaciones de la denuncia sobre la existencia de una situación particular del mercado en relación con el carbón, la chatarra de acero y la integración vertical de los productores de acero indios porque no había elementos suficientes en el expediente que confirmaran estas alegaciones en el contexto de la presente investigación. En cambio, la Comisión investigó si las alegaciones de la denuncia relativas al mineral de hierro, incluidos los derechos de explotación minera para uso propio, eran fundadas y si existía una situación particular del mercado que afectara a los precios en el mercado interno de los productos planos de acero laminados en frío como consecuencia de ello.

3.2.2.2. Existencia de distorsiones en el mercado del mineral de hierro

3.2.2.2.1. Introducción

(179) La Comisión estableció en esta investigación que los productos planos de acero laminados en caliente eran el principal insumo para producir productos planos de acero laminados en frío que necesitaban mineral de hierro para su producción. La Comisión también determinó que, dado que JSW tenía un proceso de fabricación integrado verticalmente, los productos planos de acero laminados en frío fabricados a partir de productos planos de acero laminados en caliente se habían producido utilizando mineral de hierro. El mineral de hierro utilizado en la producción de productos planos de acero laminados en caliente procedía de una o varias de las tres fuentes siguientes: i) compra nacional de mineral de hierro; ii) mineral de hierro extraído directamente por el productor exportador, y iii) mineral de hierro importado.

(180) La Comisión estableció que las siguientes medidas aplicadas por el Gobierno de la India estaban reduciendo artificialmente el precio del mineral de hierro obtenido en el mercado interno para la producción del producto afectado:

— interferencia del Gobierno de la India en el mercado interno del mineral de hierro,

— el Gobierno de la India indujo distorsiones en los derechos de explotación minera para uso propio de mineral de hierro para la fabricación de acero,

— impuesto a la exportación de mineral de hierro con un contenido de hierro superior al 58 %,

— restricciones al transporte ferroviario nacional de mineral de hierro destinado a la exportación.

(181) La Comisión analizó cada una de estas medidas y su impacto en el precio del mineral de hierro utilizado para la producción de productos planos de acero laminados en frío.

3.2.2.2.2. Interferencia del Gobierno de la India en el mercado interno del mineral de hierro

(182) La Comisión investigó el papel del Gobierno de la India en el mercado interno del mineral de hierro y los efectos de su legislación y políticas en el suministro y el precio del mineral de hierro. La Comisión señaló que uno de los objetivos de la política nacional del acero de 2017 ([69]), comunicada oficialmente por el Gobierno de la India tras su aprobación ([70]), era poner a disposición un amplio suministro de mineral de hierro en el mercado interno en beneficio de la producción posterior de acero, que, por lo tanto, incluía los productos planos de acero laminados en frío. La Comisión analizó cómo afectaban estas políticas del Gobierno de la India a la formación de los precios del mineral de hierro para las ventas nacionales en el mercado indio y cómo afectaban a la estructura del mercado interno y al suministro de mineral de hierro para los productores de acero.

(183) El Gobierno de la India explicó, tal como confirman las normas relativas a la concesión de minerales de 2016 ([71]) que el Indian Bureau of Mines (IBM), que era una oficina subordinada del Ministerio de Minas, publicó precios de referencia mensuales para varios minerales, incluidas todas las ventas de mineral de hierro, que incluían los utilizados para la producción de productos planos de acero laminados en frío. El Gobierno de la India añadió que las empresas que venden mineral de hierro deben notificar mensualmente al IBM el volumen y el valor del mineral de hierro vendido a todos sus clientes. El IBM recopiló todos los datos y publicó un precio de referencia resultante de la media ponderada de todos los informes de ventas para cada tipo y grado de mineral de hierro para cada región pertinente de la India.

(184) Por lo que se refiere a la estructura del mercado, dos empresas públicas, a saber, la National Mineral Development Corporation («NMDC») y la Odisha Mining Corporation («OMC»), representaban una parte sustancial de todo el mineral de hierro vendido en el mercado indio. Las minas de mineral de hierro en la India son propiedad del Estado, que a su vez puede otorgar una concesión a los operadores para explotarlas. La Comisión investigó cómo funcionaba la fijación de precios de estos derechos mineros para las diferentes empresas y si el mecanismo de recogida de precios para todas las ventas a través del IBM ([72]) afectaba al precio nacional del mineral de hierro. El Gobierno de la India explicó que una reforma en 2015 de la Ley de Minas y Desarrollo de Minerales y su Reglamento ([73]) obligaba al Estado a conceder derechos de explotación de las minas de mineral de hierro mediante subasta. El Gobierno de la India indicó además que NMDC y OMC estaban explotando minas que no habían sido objeto de subasta, ya que habían adquirido sus derechos mineros mucho antes de que se aplicara la reforma de 2015, lo que se denominaba «minas heredadas».

([69]) https://static.investindia.gov.in/National%20Steel%20Policy.pdf.
([70]) https://www.pib.gov.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=161491&reg=3&lang=2.
([71]) https://ibm.gov.in/writereaddata/files/17714807906996a6d62cf4fMCR_2016_amended_upto_January_2026.pdf.
([72]) https://mines.gov.in/webportal/content/ibm.
([73]) https://www.pib.gov.in/newsite/printrelease.aspx?relid=114589&reg=48&lang=2.

(185) La Comisión trató de recopilar toda la demás información pertinente relativa a las minas heredadas, incluida su propiedad y gestión, los precios y las condiciones de sus derechos mineros. El Gobierno de la India solo presentó información muy limitada y aportó pocas aclaraciones sobre la información solicitada por la Comisión. En particular, el Gobierno de la India no presentó los informes de costes de NMDC y OMC a pesar de las reiteradas solicitudes de la Comisión, así como información detallada sobre la remuneración, la duración y las condiciones de las minas heredadas y, por tanto, el impacto de su posición dominante en la formación de los precios en el mercado interno. El 15 de junio de 2026, la Comisión envió una carta al Gobierno de la India, sobre la base del artículo 18, apartado 4, del Reglamento de base, en la que detallaba toda la información que faltaba y su intención de basar su decisión en los datos disponibles.

(186) El Gobierno de la India respondió el 25 de junio de 2026 y alegó que había cooperado plenamente con la investigación. Además, el Gobierno de la India alegó que, si la Comisión consideraba que la información era insuficiente, debería haberla abordado durante la inspección *in situ*. Por último, el Gobierno de la India presentó información adicional sobre las cuestiones planteadas en la carta de la Comisión.

(187) La Comisión no estuvo de acuerdo y consideró que la información que el Gobierno de la India había presentado antes de la carta del artículo 18, apartado 4, era insuficiente para llevar a cabo su evaluación. Además, la Comisión consideró que el objetivo de la inspección *in situ* no era obtener la información solicitada que no se había presentado, sino verificar la información que realmente se había presentado ([74]). Por lo que se refiere a la información sustantiva adicional presentada por el Gobierno de la India, que este había calificado de sensible, la Comisión no consideró que modificara su evaluación y concluyó que el Gobierno de la India debía evaluar las conclusiones de la Comisión tras la divulgación para determinar si sus observaciones eran pertinentes y aplicables.

(188) De conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, a la luz de la falta de cooperación del Gobierno de la India, la Comisión tuvo que recurrir a los datos disponibles para extraer conclusiones sobre la formación de los precios del mineral de hierro nacional, en particular con respecto a los precios y las condiciones de los derechos mineros en el marco del sistema antes de 2015, sus costes y precios del mineral de hierro también en comparación con los demás operadores del mercado distintos de las minas heredadas, incluida la propia producción de mineral de hierro de JSW.

(189) El 31 de julio de 2023, el Institute for Studies in Industrial Development («ISID»), como parte de la iniciativa de promoción de la Comisión de Competencia de la India, publicó un estudio sobre la competencia en el sector minero centrado en el mineral de hierro ([75]). El informe confirmó que los dos principales operadores (NMDC y OMC) eran en gran medida los fijadores de precios del precio del IBM y que el resto de los operadores del mercado eran seguidores de precios. La información presentada por el Gobierno de la India indicaba que la mayoría de las minas explotadas por estos dos operadores eran minas heredadas. Además, las minas heredadas explotadas por empresas estatales como NMDC y OMC tuvieron que pagar el 150 % del canon adeudado, es decir, el 22,5 % del precio del IBM (150 % del 15 %). La Comisión señaló que este tipo era significativamente inferior a los tipos pagados por JSW por las minas que se le asignaron después del año 2015 mediante subasta. La Comisión estableció sobre la base de estas fuentes que, teniendo en cuenta la importante cuota de mercado y los bajos precios ofrecidos por las minas heredadas, debido principalmente a la concesión de derechos mineros por parte del Gobierno de la India no sujetos a subasta y al hecho de que estas empresas son propiedad del Gobierno de la India y están gestionadas por él, NMDC y OMC eran los fijadores de precios del precio del IBM y las demás empresas tuvieron que seguir este precio. La Comisión concluyó que, si NMDC y OMC hubieran tenido que competir con otros operadores mediante subasta por el derecho a explotar sus minas heredadas, estas dos empresas habrían tenido costes significativamente más elevados y, por lo tanto, habrían tenido que vender a precios significativamente más elevados para seguir siendo rentables.

(190) Tras la divulgación final, el Gobierno de la India alegó que las pruebas utilizadas por la Comisión para afirmar que NMDC y OMC eran los proveedores predominantes y, por lo tanto, quienes fijaban el precio del IBM, eran erróneas. En primer lugar, el Gobierno de la India adujo que los datos utilizados en el informe del ISID eran de dos años antes del período de investigación y, por lo tanto, no podía utilizarse la cuota de mercado del 65 % atribuida a NMDC y OMC. En segundo lugar, el Gobierno de la India presentó datos etiquetados como sensibles que, según sus alegaciones, demostraban que la cuota de mercado de NMDC y OMC era sustancialmente inferior al 65 %. En tercer lugar, el Gobierno de la India señaló que el informe del ISID afirmaba que el mineral de hierro era un sector desregulado y que el Gobierno no desempeñaba un papel directo en la fijación de los precios del mineral de hierro.

([74]) Véanse, por ejemplo, la sentencia de 22 de septiembre de 2021, Severstal/Comisión, T-753/16, ECLI:EU:T:2021:612, apartado 122.

([75]) https://cci.gov.in/images/marketstudie/en/market-study-on-dynamics-of-competition-in-the-mining-sector-in-india-with-a-focus-on-iron-ore1704108440.pdf.

(191) La Comisión no pudo verificar algunos de los datos sensibles presentados por el Gobierno de la India, ya que no contenían información suficientemente detallada, en particular el desglose que mostraba qué empresas se habían agrupado en la categoría de empresas cautivas y cuáles en la de empresas no cautivas. En cualquier caso, la Comisión seguiría considerando significativa una cuota combinada de alrededor del 45-50 %. Lo que es más importante, la Comisión consideró que la cuota de mercado no era el único parámetro para establecer que NMDC y OMC eran quienes fijaban los precios. En la presente investigación, la ventaja en términos de costes de la que se beneficiaron NMDC y OMC, como se explica en el considerando 193, también fue un elemento clave que permitió a estas empresas fijar los precios del mineral de hierro. Asimismo, la Comisión explicó en el considerando 193 que algunos proveedores nacionales tenían un incentivo para mantener bajos los precios del IBM a fin de reducir el importe de los impuestos pagados. Además, la Comisión señaló que la declaración del informe del ISID citada por el Gobierno de la India indicaba que el Gobierno no desempeñaba un papel «directo» en la fijación de los precios del mineral de hierro, lo que no significaba que el Gobierno no desempeñara un papel indirecto a través del mecanismo que estableció para las minas heredadas y subastadas. A este respecto, la Comisión concluyó en el apartado 198, tras el análisis expuesto en los considerandos 182 a 197, que el Gobierno interfirió en los precios del mineral de hierro. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(192) Tras la divulgación final, el Gobierno de la India presentó información etiquetada como sensible para sostener que las condiciones de arrendamiento heredadas no dieron lugar a precios de venta inferiores a los del mercado.

(193) La Comisión señaló que la información disponible en el expediente, que era de carácter sensible, mostraba, como se indica en el considerando 189, que las minas heredadas pagaban cánones significativamente inferiores a los de JSW por las minas que se habían asignado después del año 2015 mediante subasta. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación. La Comisión confirmó estas conclusiones sobre la base de elementos adicionales contenidos en el expediente. En primer lugar, los datos facilitados por JSW y verificados por la Comisión confirman la conclusión de que los precios del IBM eran artificialmente bajos. Por razones de confidencialidad, el razonamiento de la Comisión se comunicó específicamente a JSW. En segundo lugar, dado que gravámenes como los derechos de concesión y los cánones estaban vinculados al precio del IBM, el mecanismo de fijación de precios contenía un incentivo inherente para que todos los proveedores nacionales de mineral de hierro ajustaran sus precios al precio del IBM (y, por tanto, al de las minas heredadas) para minimizar el importe pagado en gravámenes como los cánones y los derechos de concesión, manteniendo así el precio del mineral de hierro nacional artificialmente bajo.

(194) Además, el controlador y auditor general de la India del Gobierno de Odisha, que es un organismo público indio, recomendó en 2024 al Gobierno de la India, tras una auditoría ([76]), que investigara la notificación de los bajos precios a la salida de la mina por parte de los arrendatarios, a fin de determinar si esto se estaba haciendo deliberadamente para reducir el precio medio de venta y, en consecuencia, el canon y la prima adeudados.

(195) Tras la divulgación final, el Gobierno de la India alegó que el informe de 2024 mencionado en el considerando 194 no demostraba la existencia de precios inferiores a los del mercado. En primer lugar, el informe se limitaba a la auditoría de seis arrendatarios. En segundo lugar, aunque los arrendatarios hubieran comunicado precios inferiores a los reales, no demostraría que el precio del IBM fuera inferior al real. En tercer lugar, el informe abarcaba el período 2020-2022 y, por lo tanto, no era pertinente para el período de investigación. En cuarto lugar, el Gobierno de la India alegó que desde entonces ha adoptado medidas destinadas a evitar la comunicación incorrecta de precios.

(196) La Comisión señaló que disponía de otras pruebas sensibles en el expediente por lo que se refiere al interés de los operadores del mercado en mantener un precio bajo del IBM. Por lo que se refiere al informe, en primer lugar, confirmó la razón por la que las empresas tenían interés en mantener bajos los precios del IBM y, en segundo lugar, proporcionó ejemplos reales de esta práctica. Dado que el funcionamiento del mecanismo de precios del IBM y su papel como índice para el pago de impuestos no han cambiado, la Comisión no consideró pertinente que los ejemplos se hubieran producido antes del período de investigación. La Comisión también señaló que el Gobierno de la India no presentó pruebas sobre los cambios reales introducidos por el Gobierno de la India para reducir la práctica de comunicación de precios inferiores ni una evaluación de que los cambios habían sido efectivos. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.

(197) Por último, la Comisión señaló dos indicadores adicionales que mostraban que las políticas del Gobierno de la India estaban cumpliendo su objetivo de poner mineral de hierro a disposición nacional para la fabricación de acero, incluidos los productos planos de acero laminados en frío. En primer lugar, las cantidades importadas eran insignificantes. En segundo lugar, a pesar de que la India es el cuarto mayor productor de mineral de hierro del mundo, las cantidades exportadas fueron muy pequeñas en comparación con las cantidades de producción.

([76]) https://cag.gov.in/uploads/download_audit_report/2022/table-of-content-066e1a12e51fa23.81224720.pdf.

(198) Sobre la base de toda esta información, así como teniendo en cuenta las demás medidas del Gobierno de la India sobre el mineral de hierro detalladas en esta sección, la Comisión concluyó, por tanto, que: i) la interferencia del Gobierno de la India en el mercado interno del mineral de hierro creó una estructura en la que las minas heredadas de propiedad estatal eran los proveedores predominantes y, por tanto, los creadores de precios; ii) estas minas heredadas obtuvieron sus derechos mineros antes de la reforma de 2015 y, a falta de cooperación del Gobierno de la India, se dedujo que, dada su propiedad estatal y que no había subasta en aquel momento, sus derechos mineros se concedieron en condiciones muy favorables que no eran de mercado, lo que les permitió fijar el precio del mineral de hierro a un nivel mucho más bajo que sus competidores en lugar de a un valor de mercado justo; iii) el mecanismo del precio del IBM aplicado por el Gobierno de la India, que se utiliza como índice para determinadas tasas e impuestos, dio lugar a un precio artificialmente bajo para todos los tipos y categorías de mineral de hierro, incluido el mineral de hierro suministrado a JSW para la producción de productos planos de acero laminados en frío.

3.2.2.2.3. El mercado cautivo del mineral de hierro en la siderurgia

(199) JSW era propietaria de los derechos del Gobierno de la India para explotar algunas minas de mineral de hierro. Por razones de confidencialidad, se comunicaron detalles adicionales específicamente a JSW.

(200) La Comisión investigó si las condiciones y los precios de las minas utilizadas por JSW de forma cautiva para la producción de productos planos de acero laminados en frío estaban distorsionados como resultado de las políticas del Gobierno de la India. La Comisión estableció que la reforma de 2015 de la Ley de Minas a que se refiere el considerando 184 introdujo el requisito de que los gobiernos estatales subastaran la asignación de derechos mineros de minerales, incluido el mineral de hierro. De conformidad con la norma 6 de las normas sobre (subastas de) minerales de 2015 ([77]), los solicitantes deben cumplir los requisitos de la sección 5 de la Ley de Minas y Minerales ([78]), que establecía que un Gobierno estatal no podía otorgar una concesión de minerales a menos que la persona fuera un nacional o una empresa indios. Por lo tanto, al excluir a las empresas extranjeras del proceso de licitación, la Comisión no consideró que dicho proceso estuviera verdaderamente abierto, ya que se restringía a un número limitado de posibles operadores del mercado interno y se excluía a todos los operadores extranjeros de mineral de hierro que podrían presentar ofertas más competitivas que los operadores nacionales.

(201) Tras la divulgación final, el Gobierno de la India arguyó que la Comisión no había demostrado que la exclusión de los licitadores no indios de las concesiones diera lugar a la distorsión del mineral de hierro vendido de forma cautiva.

(202) La Comisión consideró que la reducción del grupo de licitadores admisibles disminuía de forma efectiva la competencia y, por lo tanto, impedía la posibilidad de recibir ofertas más elevadas de participantes no indios, un punto que el Gobierno de la India no impugnó. La Comisión consideró que esto constituía una distorsión y que era irrelevante especular cómo habrían sido los precios si se hubiera permitido la participación de licitadores no indios. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.

(203) Además, la Comisión analizó las condiciones de precios de los derechos mineros concedidos a JSW. Dado que el precio de licitación de los derechos mineros y, por consiguiente, el precio real de estos derechos está vinculado al precio del IBM, los consiguientes cánones pagados por el mineral de hierro extraído se ven directamente afectados por el nivel de precios del IBM. Como consecuencia de ello, las distorsiones derivadas de las intervenciones del Gobierno de la India en el mercado interno del mineral de hierro que se detallan en el apartado 3.2.2.2.2 también afectaron directamente a la fijación de los precios de los derechos de extracción de mineral de hierro de JSW. Sobre esta base, la Comisión concluyó que el precio del mineral de hierro extraído por JSW también estaba distorsionado.

(204) Sobre la base de las restricciones legislativas para conceder derechos mineros con arreglo a la Ley de Minas y Minerales mencionadas en el considerando 200, así como del vínculo entre los cánones y los derechos de concesión otorgados a JSW y la formación distorsionada de los precios del IBM, la Comisión concluyó que el mineral de hierro obtenido de forma cautiva por JSW también se vio afectado por distorsiones en el mercado indio.

([77]) https://mines.gov.in/admin/download/69d601f1b7d3e1775632881.pdf.
([78]) https://www.indiacode.nic.in/bitstream/123456789/19380/1/mmdr_act%2C1957.pdf.

3.2.2.2.4. Impuesto a la exportación de mineral de hierro con un contenido de hierro superior al 58 %

(205) Además de las distorsiones relativas a la formación de precios y a los derechos de explotación minera para uso propio aplicables a todas las categorías de mineral de hierro utilizadas por JSW, el Gobierno de la India ha establecido, al menos desde 2012 e incluido el período de investigación, un impuesto de exportación sobre el mineral de hierro con un contenido de hierro superior al 58 %. Por razones de confidencialidad, se comunicaron específicamente a JSW detalles adicionales sobre el uso de ese grado por parte del productor exportador que cooperó.

(206) Durante el período de investigación, la medida estuvo en vigor con arreglo a la notificación n.º 58/2022-Customs ([79]) para el mineral de hierro con un contenido de hierro superior al 58 %. La Comisión ya había evaluado esta medida en la investigación de reconsideración por expiración de 2022 relativa a las importaciones de tubos y tuberías de hierro de fundición maleable procedentes de la India («tuberías maleables») ([80]), en la que había concluido en el considerando 147 que la medida encomendaba u ordenaba a las empresas nacionales extractoras de mineral de hierro que vendieran localmente mineral de hierro a un precio barato. La Comisión también concluyó que la medida había logrado el efecto político deseado de reducir el precio interno del mineral de hierro a un nivel artificialmente bajo en beneficio de la industria transformadora, incluidos los productores del producto afectado, distorsionando así el mercado interno del mineral de hierro en la India. En dichas decisiones, la Comisión tuvo en cuenta un abrumador conjunto de pruebas, incluidos los trabajos preparatorios de la legislación y la reglamentación pertinentes, el seguimiento proactivo de la aplicación de la medida por parte del Gobierno de la India para garantizar que se alcanzara el objetivo político previsto, así como los claros efectos económicos creados por esta restricción, que dieron lugar a una evidente disminución de los precios en el mercado interno en el momento de la introducción del impuesto a la exportación que también reflejaba su nivel.

(207) Tras la divulgación final, el Gobierno de la India adujo que el impuesto a la exportación solo era aplicable al mineral de hierro con un contenido de hierro superior al 58 %, que es una de las siete categorías objeto de seguimiento en el marco del sistema de fijación de precios del IBM, y que la Comisión no disponía de información sobre las categorías de mineral de hierro adquiridas por JSW. Además, el Gobierno de la India alegó que la conclusión de la Comisión de que la medida logró el efecto político deseado correspondía a una investigación previa relativa a un producto diferente y a un período de investigación distinto y que, por tanto, no podía utilizarse. El Gobierno de la India añadió además que los importantes volúmenes de exportación registrados en el período de investigación contradecían las conclusiones de la Comisión.

(208) La Comisión señaló que la información sensible del expediente incluía datos suficientemente detallados sobre las categorías de mineral de hierro adquiridas por JSW para llevar a cabo el análisis. La Comisión también consideró que, dado que la conclusión se refería al mismo impuesto a la exportación relativo al mismo tipo de mineral de hierro y que no había cambiado desde la investigación anterior, dicha conclusión seguía siendo válida. Por lo que se refiere a los volúmenes de exportación, la Comisión estimó que esta alegación no era pertinente, ya que un impuesto a la exportación es, por naturaleza, una restricción a la exportación. En cualquier caso, como se menciona en el considerando 197, el volumen global de las exportaciones de mineral de hierro fue muy reducido en comparación con el nivel de producción, lo cual indica que, como se señala en la página 11 del informe del ISID, la India se encontraba entre los mayores productores mundiales de mineral de hierro. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.

3.2.2.2.5. Restricciones al transporte de mineral de hierro destinado a la exportación

(209) El Gobierno de la India adoptó en 2021 la denominada «Política del mineral de hierro de 2021» ([81]). El objetivo declarado de la medida era promover la fabricación nacional de acero, tal como se indica en el párrafo primero de su introducción. A tal fin, la política establecía cuatro categorías de clientes clasificados en función de la prioridad de obtener vagones asignados para el transporte de mineral de hierro. Los clientes que comprendían exportaciones de mineral de hierro se clasificaron en la cuarta categoría de clientes, es decir, la categoría con menor prioridad. Esta medida creó un claro sesgo en favor del suministro nacional de mineral de hierro, en consonancia con las políticas generales del Gobierno de la India de proporcionar un amplio suministro de mineral de hierro a precios baratos para los productores transformadores nacionales. Los productores de mineral de hierro dispuestos a exportar mineral de hierro se enfrentan a un obstáculo adicional a esta medida si consideran la posibilidad de exportar el mineral de hierro en lugar de suministrarlo a nivel nacional. Esto también se ve confirmado por el

([79]) https://taxinformation.cbic.gov.in/view-pdf/1009553/ENG/Notifications?utm=.

([80]) Reglamento de Ejecución (UE) 2022/927 de la Comisión, de 15 de junio de 2022, por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de tubos de hierro de fundición maleable (también conocida como fundición de grafito esferoidal) originarios de la India, tras una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 18 del Reglamento (UE) 2016/1037 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 161 de 16.6.2022, p. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/927/oj).

([81]) Comunicación N.º 2020/TT-III/32/4 del Ministerio de Ferrocarriles de la India, de 15 de enero de 2021.

nivel muy bajo de las exportaciones de mineral de hierro procedentes de la India. Un informe publicado en enero de 2026 por el Ministerio indio de Puertos, Navegación y Vías Navegables ([82]) señaló esta restricción como la primera cuestión que debía abordarse para aumentar el transporte marítimo de mineral de hierro. El informe pedía en su cuadro 18 que se abordara el déficit de vagones para la evacuación del mineral de hierro de las minas a los puertos con arreglo a la adjudicación de la categoría D por parte del Ministerio de Ferrocarriles. El informe concluyó que esta limitación da lugar a una asignación residual e incierta de vagones, en particular durante períodos de elevada demanda de materias primas de mayor prioridad, lo que da lugar a retrasos sistémicos en la colocación de vagones para la evacuación de mineral de hierro a los puertos. El informe ofrece como ejemplo el Puerto del Paradip, que tiene una capacidad de manipulación de 18 vagones al día para el mineral de hierro, pero el suministro medio de vagones solo fue de 3,83 vagones/día en el ejercicio financiero 2022-2023 y de 4,09 vagones/día en el ejercicio financiero 2023-2024.

(210) La Comisión también había evaluado esta medida en la investigación sobre las tuberías maleables y había señalado en el considerando 151 que daba prioridad al transporte nacional de mineral de hierro sobre el transporte de mineral de hierro para la exportación. La Comisión también señaló que el objetivo de la política era promover la fabricación nacional de acero. Por lo tanto, la Comisión consideró que la política constituía una medida a favor de la industria siderúrgica nacional que mostraba su objetivo de reducir el precio del mineral de hierro.

(211) Tras la divulgación final, el Gobierno de la India explicó que la medida no regulaba los precios y que la asignación de una prioridad inferior a los cargamentos de exportación no demostraba que los precios del mineral de hierro en el mercado nacional estuvieran distorsionados. El Gobierno de la India añadió que la Comisión no había demostrado la existencia de un nexo causal entre las medidas y los productores investigados. Además, el Gobierno de la India sostuvo que las estadísticas mencionadas por la Comisión sugerían una restricción limitada a un puerto específico y que no servían para establecer un nexo causal con el productor exportador investigado.

(212) La Comisión consideró irrelevante la alegación de que la medida no regulaba directamente los precios. La Comisión estimó que una medida que priorizaba el transporte de mineral de hierro nacional sobre las exportaciones de mineral de hierro era una restricción a la exportación destinada efectivamente a favorecer a la industria siderúrgica nacional, incluido el productor exportador investigado. Además, en los considerandos 216 a 219, la Comisión cuantificó el beneficio resultante para el productor exportador investigado de todas las medidas enumeradas en el considerando 180. La Comisión señaló que el objetivo de las estadísticas comunicadas era proporcionar un ejemplo real de cómo la medida obstaculizaba efectivamente las exportaciones de mineral de hierro y, por tanto, que la medida contribuyó a distorsionar los precios del mineral de hierro, como se concluye en el considerando 213. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.

3.2.2.2.6. Conclusión

(213) La Comisión concluyó que todas las medidas anteriores aplicadas por el Gobierno de la India dieron lugar a un suministro estable de mineral de hierro a precios distorsionados en beneficio de los productores nacionales de acero de la India.

3.2.2.3. Existencia de una situación particular del mercado que afecta a los precios nacionales de los productos planos de acero laminados en frío

(214) La Comisión evaluó si las medidas señaladas en el apartado 3.2.2.2 promulgadas por el Gobierno de la India y que dieron lugar a costes artificialmente bajos de los insumos de mineral de hierro para los productores nacionales de acero constituían una situación particular del mercado que afectara a los precios en el mercado interno de los productos planos de acero laminados en frío, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base. Con este fin, la Comisión consideró cómo estas medidas tuvieron un impacto en los costes de producción de productos planos de acero laminados en frío en la India.

(215) La Comisión analizó si los precios en el mercado interno del mineral de hierro en el mercado indio eran efectivamente inferiores a los precios de mercado no distorsionados no afectados por estas distorsiones. La Comisión basó su análisis en los datos recogidos de JSW, dado que era *de facto* el único productor exportador del producto investigado y también representaba una parte sustancial de la producción y las ventas en el mercado interno de productos planos de acero laminados en frío. La Comisión comprobó que los precios en el mercado interno de JSW pagados para comprar mineral de hierro utilizado en la producción de productos planos de acero laminados en frío se ajustaban a los precios publicados pertinentes del IBM. Dado que el mecanismo de precios del IBM garantizaba que todos los precios de venta internos del mineral de hierro se ajustaran sustancialmente a este precio, incluidas las compras de JSW, la Comisión centró su análisis detallado de precios en los datos de JSW.

([82]) https://dgma.gov.in/download/1769691524_697b598415456_coastal-committee-report-final-jan2026.pdf.

(216) Para comprobar el impacto de las distorsiones causadas por las medidas del Gobierno de la India en los precios en el mercado interno del mineral de hierro, la Comisión consideró un valor de referencia que podía utilizarse para representar los precios no distorsionados del mineral de hierro en condiciones normales de mercado en el mercado interno. La Comisión llevó a cabo la evaluación de JSW.

(217) El coste del mineral de hierro para JSW es el coste ponderado de las tres fuentes pertinentes para el mineral de hierro indicadas en el considerando 179. Por las razones expuestas en los considerandos 182 a 198, la Comisión consideró que todos los precios en el mercado interno del mineral de hierro se veían afectados por dichas distorsiones y, por tanto, no existían precios en el mercado interno no distorsionados adecuados para comparar el efecto de las políticas del Gobierno de la India, ya que las cuatro principales fuentes de distorsiones afectaban a todo el mineral de hierro vendido en el mercado interno. Por lo tanto, la Comisión tuvo que comparar los precios en el mercado interno del mineral de hierro pagados por JSW y los precios del IBM con un valor de referencia lo más representativo y cercano posible a un precio interno no distorsionado. Dado que, como se explica en los considerandos 199 a 204, la Comisión también había llegado a la conclusión de que el mineral de hierro obtenido de forma cautiva estaba distorsionado, la Comisión tuvo que comparar los costes del mineral de hierro obtenido de forma cautiva con el mismo valor de referencia representativo.

(218) En este sentido, la Comisión consideró, como valor de referencia adecuado, el precio de exportación del mineral de hierro indio a todos los destinos. Dadas las limitadas exportaciones de mineral de hierro debido a todas las políticas aplicadas por el Gobierno de la India, la Comisión se basó en los precios de exportación del mineral de hierro con dos grupos diferentes de contenido representativo de hierro y calculó el precio de referencia para todas las demás categorías de mineral de hierro sobre la base de las diferencias en el precio interno de cada categoría. Esta comparación mostró precios en el mercado interno significativamente más bajos del mineral de hierro y costes del mineral de hierro obtenido de forma cautiva para las categorías correspondientes en la India. El precio ajustado del mineral de hierro, compuesto por las medias ponderadas de los precios o costes del hierro procedente de fuentes nacionales, también fue significativamente superior al precio sin ajustar del mineral de hierro.

(219) Por razones de confidencialidad, se comunicaron específicamente a JSW detalles adicionales relativos a la proporción de fuentes de mineral de hierro en la producción de productos planos de acero laminados en frío. Utilizando el coste ajustado del mineral de hierro y teniendo en cuenta la parte de los costes del mineral de hierro en el coste total de producción de los productos planos de acero laminados en frío, la Comisión estimó que el coste de dichos productos habría sido superior en ausencia de los costes artificialmente bajos del mineral de hierro y, por lo tanto, que existe una situación particular del mercado que afecta a los precios de estos productos en el mercado interno y que afecta a JSW. Esta conclusión también tuvo en cuenta la estructura nacional del mercado de productos planos de acero laminados en frío, en el que hay unos pocos productores dominantes de estos productos y muy pocas importaciones. Por lo tanto, los bajos precios del mineral de hierro deben haber tenido un efecto directo inmediato en la reducción de los precios en el mercado interno de los productos planos de acero laminados en frío para estos pocos proveedores predominantes en el mercado, lo que confirma la existencia de una situación particular del mercado en el sentido del artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.

(220) Tras la divulgación final, el Gobierno de la India alegó que la Comisión no había demostrado por qué el precio del IBM no era fiable ni por qué no podía ser una buena referencia de precios. El Gobierno de la India añadió que la Comisión no había demostrado por qué las diferencias entre el precio del IBM y el valor de referencia elegido por la Comisión se debían a una distorsión interna, pues el Gobierno de la India alegó que las divergencias podían deberse a diferencias entre el mercado nacional y el de exportación, como, por ejemplo, que se tratara de mercados, puntos de venta y condiciones competitivas distintos. Además, el Gobierno de la India afirmó que, dado que la Comisión no había demostrado que las medidas enumeradas en el considerando 180 hubieran causado distorsiones de precios, tampoco había demostrado que tuvieran un efecto acumulativo de distorsión del precio interno del mineral de hierro. El Gobierno de la India también adujo que la Comisión no demostró que las citadas medidas sobre el mineral de hierro causaran una estructura de mercado concentrada de productos planos de acero laminados en frío y un bajo nivel de importaciones, ni que dichas medidas dieran lugar a precios más bajos de estos productos. Por todas estas razones, el Gobierno de la India concluyó alegando que la Comisión no disponía de pruebas suficientes para encontrar una situación particular del mercado.

(221) La Comisión señaló que, en los considerandos 182 a 198, había demostrado por qué el precio del IBM estaba distorsionado y, por tanto, no era fiable, y que en el considerando 218, había propuesto un valor de referencia no distorsionado. El Gobierno de la India no explicó cómo los supuestos factores podrían haber explicado la diferencia entre el precio del IBM y el valor de referencia. A este respecto, la Comisión señaló que, en mercados competitivos, es decir, mercados no distorsionados, el precio nacional y el precio de exportación tenderían a converger. Además, la Comisión observó que el Gobierno de la India no presentó valores de referencia alternativos al propuesto por la Comisión. La Comisión consideró, por las razones expuestas en los considerandos 182 a 213, que las medidas señaladas en el considerando 180 habían distorsionado los precios internos del mineral de hierro y, en los considerandos 218 a 219, también cuantificó la distorsión comparándola con un valor de referencia no distorsionado, con el apunte de que la cifra real era confidencial, pero que se había comunicado al productor exportador investigado. Por lo tanto, la Comisión consideró que había aportado pruebas y argumentos suficientes para justificar la existencia de una situación particular del mercado. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.

(222) Tras la divulgación final, el Gobierno de la India alegó que dos elementos demostraban que el mercado nacional del mineral de hierro estaba basado en el mercado. En primer lugar, que la mayor parte de la producción procedía de minas comerciales no cautivas y, en segundo lugar, que los estados financieros de NMDC y OMC mostraban que eran rentables. El Gobierno de la India explicó además que la Comisión no había constatado en una investigación previa relativa a los productos planos de acero laminados en caliente ninguna distorsión de los precios del mineral de hierro que llevara a establecer una situación particular del mercado y, por lo tanto, el Gobierno de la India alegó que no era posible establecer una situación particular del mercado para los productos planos de acero laminados en frío, que era un producto transformado de los productos planos de acero laminados en caliente. Por último, el Gobierno de la India sostuvo que la Comisión debería haber utilizado los costes reales de adquisición de mineral de hierro soportados por JSW para analizar los precios del mineral de hierro.

(223) La Comisión había expuesto en los considerandos 182 a 204 cómo NMDC y OMC fijaban los precios del IBM. La Comisión no consideró que los dos elementos alegados por el Gobierno de la India fueran pertinentes para refutar la distorsión. En cuanto al primer elemento, la Comisión ya se había referido en el considerando 182 a las cuotas de mercado. En cuanto al segundo elemento, la Comisión estimó que el hecho de ser rentable no impide la capacidad de fijar precios. Además, la Comisión señaló que las conclusiones de esta investigación se derivaban de los datos y la información sustanciales recogidos a efectos de la presente investigación y no consideró pertinente comparar las conclusiones de otras investigaciones. Por último, la Comisión ya había explicado y cuantificado en los considerandos 218 y 219 la distorsión de los precios internos del hierro y había razonado en los considerandos 233 y 234 por qué tenía que ajustar el valor normal. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.

3.2.2.3.1. Conclusión

(224) En vista de lo anterior, la Comisión concluyó que en la India existía una situación particular del mercado que afectaba a los precios nacionales de los productos planos de acero laminados en frío.

3.2.2.4. Comparación adecuada

(225) La Comisión evaluó si podía hacerse una comparación adecuada en el sentido del artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base entre el valor normal y el precio de exportación de JSW debido a la existencia de una situación particular del mercado. A tal fin, la Comisión evaluó el efecto relativo de la situación particular del mercado en las ventas en el mercado interno y de exportación.

(226) La Comisión constató que las condiciones de competencia en la India y en la Unión eran significativamente diferentes.

(227) Como se indica en el cuadro 1, el mercado indio de productos planos de acero laminados en frío, con un consumo estimado de 21 178 934 toneladas, estaba dominado por productores indios, con importaciones que representaban solo alrededor del 2 %. Según la información del expediente, este bajo nivel de importaciones se había observado durante al menos tres años. Por lo tanto, la Comisión señaló que el mercado indio de productos planos de acero laminados en frío se caracteriza por un nivel insignificante de importaciones. En este mercado, todos los productores indios se benefician de la existencia de la situación particular del mercado, reduciendo artificialmente sus costes. Sobre esta base, la Comisión concluyó que existe un impacto significativo de la situación particular del mercado en los precios en el mercado interno de los productos planos de acero laminados en frío.

(228) Por el contrario, el mercado de productos planos de acero laminados en frío de la Unión se caracteriza por una combinación de productores de la Unión e importaciones procedentes de varios países, como se indica en los apartados 4.1, 4.4 y 5.2. Por lo tanto, el impacto potencial de la existencia de una situación particular del mercado en el precio de exportación a la Unión se atenuaría significativamente en cualquier caso por la existencia de una serie de otros factores que llevaran a la formación de dichos precios de exportación. Estos factores incluyen, entre otros, la competencia de los productores de la Unión que no se benefician de una situación particular del mercado similar del suministro de mineral de hierro, el hecho de que solo haya un productor exportador indio en lugar de más empresas indias en el mercado de la UE o la existencia de todos los demás productores exportadores de los países investigados, así como de otros países.

(229) Sobre la base de todos los elementos anteriores, la Comisión concluyó que la situación particular del mercado afectaba de manera diferente a los precios en el mercado interno en comparación con los precios de exportación. Por lo tanto, la situación particular del mercado no permitió una comparación adecuada entre los precios en el mercado interno indios y los precios de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.

(230) Tras la divulgación final, JSW y el Gobierno de la India alegaron que la Comisión no había demostrado que la presunta situación particular del mercado hubiera afectado de manera diferente a los precios internos y a los precios de exportación y, por lo tanto, que no permitiría una comparación adecuada. JSW adujo que tenía el mismo coste de producción, independientemente de si el producto afectado se había vendido en el mercado interior o se había exportado. Además, JSW y el Gobierno de la India alegaron que la Comisión no había explicado suficientemente cómo habían interactuado los factores enumerados en los considerandos 227 y 228 con la situación particular del mercado para hacer imposible la comparación de los precios internos y de exportación. El Gobierno de la India también añadió que la conclusión de la Comisión se basaba en una predicción «no demostrada» de que los precios de exportación se reducirían, en lugar de en una conclusión fundamentada, y que la Comisión no había determinado la magnitud del supuesto efecto diferencial. El Gobierno de la India arguyó además que, si una diferencia genérica en la estructura del mercado fuera suficiente, la segunda parte del artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base se cumpliría automáticamente, algo que el Gobierno de la India no consideraba suficiente. Asimismo, JSW alegó que el razonamiento de la Comisión era contradictorio, ya que una menor competencia en el mercado indio debería haber dado lugar a precios más elevados y una mayor competencia en el mercado de la UE debería haber dado lugar a precios más bajos independientemente de cómo se estructuraran los costes. JSW añadió que esta conclusión estaría en consonancia con el margen de dumping de JSW sin un ajuste de la situación particular del mercado.

(231) La Comisión no estuvo de acuerdo en que no hubiera podido demostrar que la situación particular del mercado hubiera afectado de manera diferente a los precios internos y a los precios de exportación. La Comisión señaló que, independientemente de si los costes de fabricación eran los mismos para los productos vendidos en el mercado nacional o para la exportación, la Comisión había razonado en los considerandos 227 a 229 de qué manera la situación particular del mercado constatada en la India no permitía una comparación adecuada debido a las diferentes condiciones de competencia relativas imperantes en la India y en la UE. A este respecto, en el informe del grupo especial de la OMC en el asunto DS529 se consideró que las condiciones de competencia eran un factor que afectaba de manera diferente a los precios internos y a los precios de importación ([83]).

(232) En concreto, mientras que en la India la formación de los precios se vio afectada por la situación particular del mercado constatada porque benefició a los productores nacionales y casi no hay competencia de productores extranjeros, en la Unión la situación particular del mercado tuvo un efecto muy diferente (si es que lo tuvo) debido al hecho de que las condiciones de competencia imperantes y, por consiguiente, la formación de los precios, son el resultado del suministro por parte de productores de muchos países que no se beneficiaron de que tales medidas crearan una situación particular del mercado. Estas conclusiones se basaron en las circunstancias de hecho establecidas en la presente investigación, tal como se explica en los considerandos 227 y 228, y JSW no aportó ninguna prueba de lo contrario. La Comisión consideró suficiente, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, establecer que la situación particular del mercado constatada había tenido un impacto en la formación de los precios de las ventas en el mercado interno, mientras que, dadas las diferentes condiciones imperantes en el mercado y, por tanto, en la formación de los precios en la UE, dio lugar a un efecto diferente (si es que lo tuvo) que no permitió comparar adecuadamente los precios internos y de exportación. Además, la Comisión no consideró pertinente la alegación de JSW sobre la relación entre el grado de competencia y el nivel de precios en el contexto de la comparación entre los precios internos y los precios de la UE, ya que solo se refería a los precios dentro de la India, por una parte, y a los precios dentro de la UE, por otra. Por lo tanto, la Comisión confirmó las constataciones y conclusiones expuestas en los considerandos 225 a 229.

3.2.3. *Valor normal*

(233) Como se expone en los considerandos 179 a 229 en relación con la existencia de una situación particular del mercado de los productos planos de acero laminados en frío en la India, la Comisión señaló que todas las ventas nacionales de JSW se vieron afectadas porque el conjunto de medidas aplicadas por el Gobierno de la India dio lugar a un coste artificialmente bajo del mineral de hierro necesario para toda la producción de productos planos de acero laminados en frío. En consecuencia, la Comisión calculó el valor normal sobre la base del coste de producción en el país de origen más una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y en concepto de beneficios, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.

(234) De conformidad con el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base, todos los costes registrados por JSW se utilizaron para calcular el valor normal, con excepción del mineral de hierro de origen nacional. Para estos costes del mineral de hierro, la Comisión se basó en los precios representativos del mineral de hierro no distorsionados descritos en los considerandos 216 a 219. Por lo que se refiere a los gastos de venta, generales y administrativos, la Comisión utilizó los gastos de venta, generales y administrativos generales verificados comunicados por JSW sobre las ventas en el mercado interno del producto afectado. En cuanto a los beneficios, la Comisión utilizó un margen de beneficio razonable basado en las ventas por JSW de los diferentes tipos de productos planos de acero laminados en frío en su mercado interno.

([83]) Informe del grupo especial en el asunto «Australia: Medidas antidumping sobre el papel», WT/DS529/R, párrafo 7.80.

(235) Tras la divulgación final, JSW alegó que los Grupos Especiales de la OMC y el Órgano de Apelación habían constatado que el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo de la OMC no permitía ajustes de costes como el realizado por la Comisión. Además, JSW no estaba de acuerdo con el método utilizado por la Comisión para establecer un margen de beneficio razonable. En particular, JSW adujo que, dado que la Comisión no tenía pruebas de que JSW pudiera repercutir el aumento de los costes en sus precios en el mercado interno, debería haber calculado el beneficio sobre la base de las ventas que se realizarían en el curso de operaciones comerciales normales utilizando el coste de fabricación incrementado resultante de la situación particular del mercado, en consonancia con investigaciones anteriores en las que la Comisión descartó los costes de producción sobre la base del artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base. Por último, JSW alegó que, al cuantificar la situación particular del mercado, la Comisión no debería haber introducido una corrección del impuesto a la exportación, ya que había dado lugar a un precio calculado incompatible con el precio del mercado internacional.

(236) La Comisión señaló que JSW no explicó de qué manera la metodología utilizada por la Comisión no se ajustaba al Derecho de la OMC. La interpretación que parece sugerir JSW privaría de sentido al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base y al artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping de la OMC. La Comisión recuerda que, en el asunto DS529 ([84]), el grupo especial reconoció expresamente que una situación particular del mercado puede derivarse de insumos a bajo precio. Por lo tanto, el artículo 2, apartado 5, del Reglamento de base (y el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping de la OMC) no puede interpretarse en el sentido de que priva a una autoridad investigadora de cualquier solución para abordar esta situación particular del mercado basada en los costes. Es evidente que, en los casos de situaciones particulares del mercado basadas en los costes, es necesario sustituir el coste afectado por la situación particular del mercado. A este respecto, la Comisión también recuerda que, en el informe del grupo especial de la OMC en el asunto DS529 ([85]), mencionado por JSW, el grupo especial declaró de forma clara que pueden existir «razones imperiosas» distintas de las mencionadas específicamente en el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping de la OMC que permitan a una autoridad investigadora no utilizar el coste en los registros mantenidos por el productor exportador. La existencia de una situación particular del mercado basada en los costes representa claramente una «razón imperiosa» de este tipo.

(237) En cuanto al método para obtener un beneficio razonable con arreglo al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base debido a la existencia de una situación particular del mercado, la Comisión calculó el valor normal como se indica en el considerando 233, sobre la base del coste de producción en el país de origen más una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y en concepto de beneficios. La Comisión consideró que basar ese beneficio en todas las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales utilizando los datos presentados por JSW por tipo de producto daba lugar a un beneficio razonable que cumplía todos los requisitos del artículo 2, apartado 6. JSW no aportó ninguna prueba de por qué este método no sería razonable, tal como exige el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base. De hecho, dado que las medidas analizadas en la investigación beneficiaron a toda la industria nacional de productos planos de acero laminados en frío de la India, como se concluye en el considerando 213, y a la estructura nacional del mercado indio de productos planos de acero laminados en frío, en el que hay unos pocos productores dominantes de productos planos de acero laminados en frío y muy pocas importaciones, el método utilizado por la Comisión dio lugar adecuadamente a un beneficio que no superó el beneficio normalmente obtenido por otros exportadores o productores en las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado nacional del país de origen.

(238) Por lo que se refiere al ajuste debido al impuesto a la exportación, la Comisión señaló que solo había aplicado el impuesto a la exportación a las categorías de mineral de hierro superiores al 58 %. La Comisión también advirtió que JSW no negó que dichas categorías estuvieran efectivamente sujetas a dicho impuesto a la exportación. Por lo tanto, aunque existiera una diferencia entre el mineral de hierro indio de grados superiores al 58 % y el mineral de hierro originario de otros países, esta diferencia debía derivarse de causas distintas del impuesto a la exportación.

3.2.4. *Precio de exportación*

(239) El productor exportador incluido en la muestra exportó a la Unión directamente a clientes independientes. Por lo tanto, el precio de exportación fue el precio realmente pagado o pagadero por el producto afectado cuando se vendía para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

([84]) Informe del grupo especial en el asunto «Australia: Medidas antidumping sobre el papel», WT/DS529/R, párrafo 7.81.
([85]) Informe del grupo especial en el asunto «Australia: Medidas antidumping sobre el papel», WT/DS529/R, párrafo 7.117.

3.2.5. *Comparación*

(240) El artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base establece que la Comisión debe realizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación en la misma fase comercial y hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que influyan en los precios y, por lo tanto, en la comparabilidad de estos. 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 la fase comercial franco fábrica. Como se explica más adelante, el valor normal y el precio de exportación se ajustaron cuando procedía para: i) retrotraerlos al nivel franco fábrica; y ii) hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores respecto a los cuales se demostró que influían en los precios y, por lo tanto, en su comparabilidad.

3.2.5.1. Ajustes realizados en el valor normal

(241) Como se explica en el considerando 234, el valor normal se determinó en la fase comercial franco fábrica utilizando los costes de producción junto con los importes para los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio que se consideraron razonables para esa fase comercial. Por lo tanto, no fue necesario realizar ajustes para retrotraer el valor normal al nivel franco fábrica. La Comisión no encontró ninguna razón para realizar ajustes del valor normal, ni tampoco los solicitó ninguno de los productores exportadores incluidos en la muestra.

3.2.5.2. Ajustes realizados en el precio de exportación

(242) Con el fin de retrotraer el precio de exportación a la fase comercial franco fábrica, se realizaron ajustes para tener en cuenta: los derechos de aduana, otros gravámenes a la importación, el flete, el seguro, la manipulación de las cargas y los gastos accesorios.

(243) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: embalaje, gastos bancarios, comisiones y coste del crédito.

3.2.6. *Márgenes de dumping*

(244) En relación con el productor exportador cooperante incluido 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. De acuerdo con lo expuesto, el margen de dumping definitivo, expresado como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, es del 9,5 %.

(245) Tras la divulgación final, JSW alegó que el precio CIF de las ventas realizadas a través de operadores comerciales no vinculados debía incrementarse para tener en cuenta los beneficios y los gastos de venta, generales y administrativos de dichas empresas. JSW añadió que la Comisión había seguido este enfoque en investigaciones anteriores.

(246) La Comisión señaló que JSW no presentó ninguna prueba relativa al precio CIF en la frontera de la Unión aplicable a las transacciones en las que participan operadores comerciales no vinculados. Además, la Comisión consideró que cada investigación es específica para cada caso y que las constataciones y conclusiones alcanzadas en esta investigación se basaron en los datos reales y en la información recogida y verificada. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.

(247) 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. Por lo tanto, el margen se estableció a partir del margen del productor exportador incluido en la muestra. Sobre esta base, el margen de dumping definitivo de los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra es del 9,5 %.

(248) Por lo que respecta a los demás productores exportadores de India, 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 cooperantes, expresado como porcentaje del total de las importaciones en la Unión procedentes del país afectado en el período de investigación, que se estableció sobre la base de Eurostat.

(249) El nivel de cooperación en este caso es elevado, porque las exportaciones de los productores exportadores cooperantes representaban alrededor del 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 empresa cooperante incluida en la muestra.

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

Empresa	Margen de dumping definitivo (%)
— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
Otras empresas cooperantes	9,5
Todas las demás importaciones originarias del país afectado	9,5

3.3. **Japón**

3.3.1. *Empresas vinculadas y plena competencia*

(251) Tras la decisión relativa al muestreo, dado que la Comisión había considerado que estaban vinculadas en la investigación sobre productos planos de acero laminados en caliente ([86]), Nippon Steel alegó a efectos de esta investigación que no estaba vinculada al operador comercial Marubeni-Itochu Steel Inc. («MISI»), una empresa implicada tanto en las ventas en el mercado interno como en las ventas de exportación del producto afectado fabricado por Nippon Steel. A este respecto, Nippon Steel recordó los criterios para identificar a las partes vinculadas incluidos en el artículo 127, apartado 1, del Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447 de la Comisión ([87]) («acto de ejecución del CAU») y facilitó detalles sobre los vínculos empresariales entre las dos empresas. Sobre esta base, Nippon Steel alegó que el simple hecho de que Nippon Steel poseyera acciones en una tercera entidad paralelamente a MISI era insuficiente para concluir que MISI estaba vinculada a Nippon Steel. En apoyo de esta alegación, Nippon Steel recordó que, en la investigación antisubvenciones sobre vehículos eléctricos de batería nuevos para pasajeros originarios de China ([88]), la Comisión no trató al grupo SAIC y a China FAW Corporation Limited como vinculados a pesar de que tenían empresas conjuntas con Volkswagen, como se desprende del anexo del Reglamento definitivo en dicha investigación ([89]), y, del mismo modo, la Comisión no trató como vinculados a los productores que tenían empresas conjuntas con el productor de baterías CATL.

(252) La Comisión, sobre la base de los datos facilitados, consideró que existía una relación entre Nippon Steel y MISI, basada en la propiedad conjunta de una tercera entidad que las empresas controlaban conjuntamente de conformidad con el artículo 127, apartado 1, letra g), del acto de ejecución del CAU y que establecía su asociación comercial legalmente reconocida de conformidad con el artículo 127, apartado 1, letra b), del acto de ejecución del CAU. A este respecto, la Comisión señaló, en primer lugar, que la propia Nippon Steel, en la investigación antidumping sobre determinados productos planos de acero laminados en caliente procedentes de Japón, declaró de oficio a MISI como entidad vinculada precisamente por el hecho de que Nippon Steel y MISI poseían conjuntamente casi el 100 % de las acciones de esta tercera entidad ([90]). En cualquier caso, sobre la base de los documentos facilitados por Nippon Steel en la presente investigación, la situación fue la misma durante el período de investigación, cuando Nippon Steel y MISI tenían competencias para nombrar a casi todos los directores, incluido el presidente. Además, la Comisión señaló, con respecto a sus conclusiones en la investigación

([86]) Reglamento de Ejecución (UE) 2025/1919, considerando 99.

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

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

([89]) *Ibidem*.

([90]) Reglamento de Ejecución (UE) 2025/1919, considerando 84 y nota a pie de página n.º 11.

antisubvenciones sobre los vehículos eléctricos de batería originarios de China, que de la parte dispositiva y del anexo del Reglamento de Ejecución (UE) 2024/2754 se desprende claramente que el grupo SAIC y China FAW Corporation Limited tenían diferentes empresas conjuntas con Volkswagen. Por el contrario, la situación en el presente caso es la propiedad conjunta de la misma tercera entidad, que MISI y Nippon Steel controlan conjuntamente. Además, la Comisión consideró que un productor estaba vinculado a CATL ([91]). No obstante, cualquier determinación de una relación entre las partes debe basarse en los hechos y circunstancias de cada caso. El caso de los vehículos eléctricos de batería originarios de China se refería a una investigación antisubvenciones, con hechos y circunstancias específicos que se tuvieron en cuenta. Por otra parte, la presente investigación es una investigación antidumping relativa a un país, una realidad económica, un producto o un sector diferentes y hechos y circunstancias diferentes. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

(253) Además, Nippon Steel alegó que no era socio comercial legalmente reconocido de MISI debido a la participación en una tercera entidad, ya que el Tribunal de Justicia en el asunto Baltic Master ([92]) exigía para esta cualificación que se cumplieran las disposiciones nacionales relativas a los socios reconocidos, y MISI y Nippon Steel no celebraron dicho acuerdo (denominado *kumiai*) con arreglo a la legislación japonesa.

(254) Sin embargo, la Comisión señaló que Nippon Steel y MISI poseían de forma conjunta directamente casi el 100 % de las acciones de una tercera entidad. Independientemente de la definición jurídica de empresas vinculadas en Japón según la legislación japonesa, en virtud del artículo 127 del acto de ejecución del CAU, disposición que se aplica normalmente para establecer la relación en las investigaciones de defensa comercial en la Unión, dichas partes se consideran socios comerciales legalmente reconocidos con arreglo al artículo 127, apartado 1, letra b), del Acto de Ejecución del CAU como copropietarios de una tercera empresa con arreglo al Derecho japonés y, por lo tanto, partes vinculadas. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

(255) Además, Nippon Steel alegó que no estaba en condiciones de ejercer presión u orientación sobre MISI, ya que el tamaño de las entidades conjuntas era menor en comparación con Nippon Steel y MISI.

(256) La Comisión señaló que el artículo 127 del acto de ejecución del CAU no menciona ningún requisito en relación con el tamaño relativo de la tercera entidad controlada en comparación con las entidades de control. Así pues, aunque la tercera entidad sea menor en términos de ingresos y personal, la relación aún puede establecerse con arreglo al artículo 127, apartado 1, letra g), del acto de ejecución del CAU. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

(257) En cualquier caso, Nippon Steel alegó que, si la Comisión decidiera mantener su posición de que MISI es una parte vinculada a Nippon Steel, debería reconocer que las ventas entre Nippon Steel y MISI se realizan en condiciones de plena competencia y tratar las ventas a estas entidades de manera similar a las ventas de Nippon Steel a partes no vinculadas. En apoyo de esta alegación, Nippon Steel aportó elementos sensibles relativos a los acuerdos marco entre Nippon Steel y sus operadores comerciales, el proceso de venta y las compras del producto afectado por parte de MISI.

(258) Al principio, la Comisión reconoció que los acuerdos marco con entidades vinculadas que se le habían facilitado eran similares en términos de contenido y condiciones. Sin embargo, ninguno de los acuerdos marco especificaba cómo se fijaban los precios finales, cómo se pagaban las comisiones ni otros detalles pertinentes para determinar la existencia de condiciones de plena competencia.

(259) Además, según las propias afirmaciones de la empresa en sus comunicaciones y sobre la base de las verificaciones, las negociaciones de precios para las ventas a clientes finales en las que participaron los operadores comerciales vinculados se llevaron a cabo en la práctica a través del operador o directamente con el cliente, lo que significa que la influencia del operador comercial en estas negociaciones se limitó a actuar como intermediario. Por lo tanto, el precio final estaba determinado principalmente por la aceptación por parte del cliente final de la oferta de Nippon Steel, o por la aceptación por parte de Nippon Steel de la contraoferta del cliente final. Teniendo en cuenta la influencia limitada (en su caso) del operador comercial vinculado en la fijación de precios, se consideró que el precio entre entidades vinculadas no era fiable.

([91]) Reglamento de Ejecución (UE) 2024/2754, considerandos 152 y 518.
([92]) Sentencia de 9 de junio de 2022, Baltic Master, C-599/20, ECLI:EU:C:2022:457, apartado 36.

(260) Además, la Comisión no negó que MISI fuera libre de vender y comprar a otros productores no vinculados. Sin embargo, la Comisión señaló que una comparación de los precios unitarios por proveedor del producto investigado con MISI durante el período de investigación, facilitada por la propia MISI en su respuesta al cuestionario, reveló que el precio unitario de Nippon Steel era efectivamente el más bajo en comparación con otros productores japoneses.

(261) Por último, en cualquier caso, la Comisión comparó, sobre la base del tipo de producto, el precio franco a bordo (FOB) de las ventas de exportación destinadas a la Unión entre Nippon Steel y MISI, y entre Nippon Steel y su otro operador comercial de exportación vinculado Nippon Steel Trading Corporation («NST»). Esta comparación reveló que el precio entre Nippon Steel y MISI y el precio entre Nippon Steel y NST estaban alineados (1,5 % de diferencia). Así pues, MISI se benefició de los mismos precios aplicados al operador comercial vinculado NST, cuya relación con Nippon Steel no se cuestionó.

(262) Por lo tanto, la Comisión rechazó la alegación de que las ventas de Nippon Steel a MISI se realizaron en condiciones de plena competencia.

(263) En conclusión, Nippon Steel declaró que, para apoyar las alegaciones resumidas anteriormente en esta sección, MISI respondería por separado a las partes pertinentes del cuestionario. La Comisión recibió la respuesta al cuestionario de MISI y de su importador vinculado en la Unión Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH («MISEA»).

(264) En sus observaciones sobre la divulgación final, Nippon Steel volvió a estar en desacuerdo con la conclusión de la Comisión de que estaba relacionada con MISI. Sin embargo, no aportó nuevos argumentos ni pruebas. En consecuencia, la Comisión rechazó la alegación.

(265) El Gobierno de Japón explicó que, si bien era cierto que Nippon Steel y MISI poseían conjuntamente acciones de una tercera entidad no relacionada con las transacciones objeto de la presente investigación, Nippon Steel no tenía ningún control directo o indirecto sobre MISI. Así pues, según el Gobierno de Japón, la posesión de las acciones minoritarias de una tercera entidad que no participó en las transacciones de exportación pertinentes no podía ser un motivo suficiente para concluir que Nippon Steel y MISI están asociadas en el sentido del artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping de la OMC.

(266) La Comisión reconoció que Nippon Steel no tenía control directo sobre MISI, ya que su relación se estableció debido a la propiedad conjunta de una tercera entidad. Sin embargo, esta relación dio lugar a una asociación en el sentido del artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping de la OMC, en la medida en que MISI exportó a la Unión únicamente el producto investigado fabricado por Nippon Steel, y no el producto investigado comprado a otros productores japoneses y fabricado por ellos. Las conclusiones de la investigación mostraron que este comportamiento comercial no se derivaba de un acuerdo entre Nippon Steel y MISI, sino más bien de un compromiso voluntario de MISI. Sin embargo, la Comisión consideró que este compromiso, a pesar de ser voluntario, limitaba sin duda la libertad de la empresa a la hora de fijar los precios y determinar su estrategia. De hecho, MISI dependía de un único proveedor para sus ventas en la Unión del producto investigado. Estas limitaciones dan lugar a una falta de independencia a la hora de actuar por parte de MISI. Además, la verificación mostró que MISI compartió con Nippon Steel información sobre posibles clientes que necesitaban los productos de Nippon Steel y sobre los mercados en los que Nippon Steel podría estar dispuesta a expandirse. Así pues, MISI prestó a Nippon Steel un servicio más amplio que la actividad habitual de compra y reventa de un operador comercial. Por ello, la Comisión rechazó la alegación de que la relación entre Nippon Steel y MISI no daba lugar a una asociación.

(267) Además, el Gobierno de Japón alegó que la Comisión no demostró que la relación entre Nippon Steel y MISI hiciera que las transacciones de exportación no fueran fiables a efectos del cálculo de los márgenes de dumping, dado que la tercera entidad que establecía la relación no estaba implicada en las transacciones de exportación y el papel de MISI en las negociaciones de precios era limitado.

(268) La Comisión consideró que el hecho de que la tercera entidad que estableció la relación entre MISI y Nippon Steel no participara en las transacciones de exportación a la Unión no era pertinente. De hecho, una relación puede estar muy bien establecida a través de una empresa que no participe en la exportación del producto investigado a la Unión. Además, la tercera entidad que estableció la relación no participaba en las transacciones de exportación a la Unión, sino que, sobre la base de su informe comercial, transformaba y vendía acero en Japón. La Comisión también estimó que el papel limitado de MISI en las negociaciones de precios puede ser una indicación del grado de control que Nippon Steel conservó sobre el precio final. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(269) En sus observaciones sobre la divulgación final, Nippon Steel reiteró que su relación comercial con MISI y las transacciones correspondientes se llevaron a cabo en condiciones de plena competencia, alegando que las conclusiones expuestas en los considerandos 259 a 261 no contradecían esta conclusión. En primer lugar, Nippon Steel arguyó que el proceso de venta y las comisiones asignadas a los operadores comerciales eran idénticos, independientemente de si el operador comercial era una empresa vinculada o no vinculada. En particular, alegó que el precio final se negociaba sistemáticamente entre Nippon Steel y el cliente final antes de ser compensado para determinar el precio entre Nippon Steel y el operador comercial. En segundo lugar, por lo que respecta al hecho de que MISI comprara a Nippon Steel al precio de compra más bajo en comparación con el precio de compra de otros productores japoneses, Nippon Steel afirmó que también uno de sus operadores comerciales no vinculados compró a Nippon Steel al precio de compra más bajo en comparación con el precio de compra de otros productores japoneses. Nippon Steel añadió que MISI compraba a proveedores no japoneses a precios inferiores al precio de compra de Nippon Steel. En tercer lugar, el precio de venta de Nippon Steel a MISI se situaba dentro de una horquilla del 0,15 % respecto al precio de venta que aplicaba a uno de sus operadores comerciales no vinculados.

(270) La Comisión volvió a examinar las transacciones notificadas por Nippon Steel en relación con sus ventas a partes vinculadas (NST y MISI) y a su principal operador comercial no vinculado. En efecto, los precios de venta de estas partes se situaron dentro de la misma horquilla. Este análisis se realizó por tipo de producto y garantizó una correspondencia suficiente entre los tipos de producto revendidos por MISI, NST y el principal operador comercial no vinculado. Por consiguiente, la Comisión aceptó la alegación de Nippon Steel de que dichos precios se encontraban en condiciones de plena competencia y revisó en consecuencia el cálculo del dumping para las ventas de exportación tanto a través de MISI como de NST.

3.3.2. *Aplicación de lo dispuesto en el artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base*

(271) El 19 de diciembre de 2025, la Comisión informó a Nippon Steel de que podría tener que recurrir a los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base, en relación con un productor vinculado del producto investigado en Japón, Daido, que había facilitado una respuesta separada al muestreo pero no había presentado una respuesta al cuestionario. De hecho, Nippon Steel poseía el 5 % o más de las acciones de dicho productor.

(272) El 28 de diciembre de 2025, Nippon Steel presentó sus observaciones. En ellas, Nippon Steel no negó que poseía una participación del 5 % o más de las acciones del productor en cuestión.

(273) Por lo tanto, la Comisión consideró que las ventas entre NST, uno de los operadores comerciales vinculados de Nippon Steel (del que Nippon Steel también poseía el 5 % o más de las acciones), y el productor en cuestión eran ventas vinculadas, de conformidad con el artículo 127, apartado 1, letra d), del acto de ejecución del CAU. A falta de una respuesta verificada de Daido al cuestionario, que habría mostrado el precio de reventa o la transformación ulterior de estas ventas del producto investigado, la Comisión consideró que el precio de las ventas en el mercado interno vinculadas de NST a Daido era el precio medio del 5 % de las ventas en el mercado interno no vinculadas más rentables de Nippon Steel y sus empresas vinculadas para el mismo tipo de producto vendido a Daido. El 5 % se calculó en relación con el volumen. Además, para el análisis de la situación particular del mercado en el apartado 3.3.3, la Comisión tuvo en cuenta los datos sobre las ventas y los precios nacionales y de exportación de Daido entre 2022 y el período de investigación, disponibles sobre la base de su respuesta al muestreo, en ausencia de una respuesta al cuestionario. Cuando esto se hizo, la Comisión hizo referencia a los datos de «Nippon Steel Group», no de Nippon Steel únicamente.

(274) El 26 de marzo de 2026, la Comisión informó a Nippon Steel de que podría tener que recurrir a los datos disponibles con arreglo al artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base en relación con i) la falta de respuesta al cuestionario por parte de las empresas A y B, que compraron el producto afectado fabricado por Nippon Steel a MISEA y, durante la verificación, se constató que eran filiales de la empresa C, en la que MISI tenía una participación superior al 5 %; y ii) la falta de comunicación completa de todas las reventas en el mercado interno del producto afectado durante el período de investigación por parte de tres operadores comerciales vinculados a Nippon Steel: NST, Metal One Corporation («Metal One») y Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd («SCGM»).

(275) El 7 de abril de 2026, Nippon Steel presentó sus observaciones. En relación con el inciso i), en primer lugar, Nippon Steel reiteró que no estaba de acuerdo en que estuviera vinculada a MISI o en que su relación no fuera en condiciones de plena competencia. Además, Nippon Steel declaró que, aunque estuviera vinculada a MISI, seguiría sin estar vinculada a las empresas A y B, ya que no poseía acciones en ellas ni realizaba negocios con ellas en relación con el producto afectado. También añadió que, en su opinión, el artículo 127 del acto de ejecución del CAU no preveía relaciones más allá de, a lo sumo, una cadena indirecta de una entidad y que considerar que Nippon Steel era una empresa vinculada se apartaría de la práctica anterior de la Comisión en la investigación antisubvenciones sobre los vehículos eléctricos de batería originarios de China ([93]). Además, Nippon Steel alegó que, dado que MISI operaba con plena independencia y en condiciones de plena competencia de Nippon Steel, esta última no tenía acceso a información confidencial de MISI, por lo exigirle que identificara y obtuviera una respuesta al anexo I de empresas vinculadas o que se enfrentara a la aplicación del artículo 18 le impondría una carga imposible. En segundo lugar, Nippon Steel alegó que solicitar a las empresas A y B que cumplimentaran una respuesta al cuestionario no habría resultado útil ni proporcionado, ya que estas no revendieron el producto afectado, sino que lo transformaron. Por último, Nippon Steel planteó el hecho de que el precio de los NCP vendidos a la empresa A se situaba dentro del precio medio de venta a clientes no vinculados de los mismos NCP, de modo que las ventas a las empresas A y B se realizaron en condiciones de plena competencia.

(276) La Comisión señaló que MISEA vendió el producto afectado fabricado por Nippon Steel a las empresas A y B, cuya empresa matriz era la empresa C. A su vez, MISI poseía una participación superior al 5 % tanto en MISEA como en la empresa C. Durante la verificación en MISI, se confirmó que estas relaciones existían durante el período de investigación y la empresa C figuraba entre las filiales extranjeras de MISI en el perfil corporativo de esta de 2025 ([94]). Esto demuestra que MISEA y la empresa A, por una parte, y MISEA y la empresa B, por otra, estaban vinculadas porque, de conformidad con el artículo 127, apartado 1, letra d), un tercero (es decir, MISI) poseía directa o indirectamente el 5 % o más de las acciones de ambas. A este respecto, es irrelevante si la relación es con el propio productor exportador. En este caso, la relación en cuestión era entre el vendedor (MISI) y los compradores (empresas A y B). No puede alegarse que, dado que la relación no implicaba al propio productor exportador, dicha relación no podía afectar al precio de venta. De hecho, los precios entre partes vinculadas estaban distorsionados por la relación de todos modos. La definición de partes vinculadas del artículo 127 del acto de ejecución del CAU se refiere a «personas» y el artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base, que incluye la referencia al acto de ejecución del CAU a efectos de la defensa comercial, se refiere a «partes» a este respecto, no a los productores exportadores. La Comisión también opina que el artículo 127, apartado 1, letra d), no se limita a una cadena de una entidad a lo sumo para establecer una relación entre las partes. De hecho, precisamente la especificación «indirectamente» permite incluir las participaciones poseídas a través de una cadena de filiales e impide la elusión de la disposición a través de estructuras empresariales de varios niveles de filiales, como en este caso, en el que la participación indirecta de MISI en las empresas A y B se posee a través de la empresa C. La supuesta práctica anterior de la Comisión en la investigación antisubvenciones sobre los vehículos eléctricos de batería originarios de China no se justificó con más detalle. Además, la Comisión consideró que, en el caso que nos ocupa, identificar y obtener una respuesta al anexo I de estas empresas vinculadas no era una carga imposible para Nippon Steel porque a) la empresa C ya había participado en una capacidad diferente en la anterior investigación sobre productos planos de acero laminados en caliente ([95]), en la que Nippon Steel había sido incluida en la muestra, b) la adquisición por parte de MISI de la empresa C era información pública, y c) la identificación por parte de la Comisión de las empresas A y B como filiales de la empresa C se produjo en el contexto de los controles rutinarios durante la verificación, tal como se detalla en el informe de misión de MISI. Por lo tanto, la aplicación del artículo 18, apartado 1, con respecto a Nippon Steel se derivaba precisamente de la relación. En segundo lugar, el hecho de que una empresa vinculada en la Unión no se dedique a reventas, sino más bien a la transformación, no exime a una empresa de responder al anexo I. Por el contrario, los costes de transformación son pertinentes para determinar el precio de exportación a la Unión sobre cualquier base razonable cuando los productos no se revenden en las condiciones en las que fueron importados, tal como se establece en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En el caso que nos ocupa, la Comisión no pudo llevar a cabo dicha evaluación. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

([93]) Reglamento de Ejecución (UE) 2024/2754.

([94]) Perfil corporativo de MISI de 2025, pp. 13-14, disponible en: https://www.benichu.com/wp/images/2025/07/misi_2025_-_ebook_-.pdf.

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

(277) Por último, por lo que se refiere a las condiciones de plena competencia de las ventas de MISEA a la empresa A, la Comisión señaló que los precios que Nippon Steel consideraba franco fábrica se obtuvieron deduciendo del valor neto de la factura todos los ajustes pagados por MISEA. Sin embargo, al comparar los precios de venta, debe hacerse una comparación entre los precios facturados, menos los costes de transporte pertinentes (para tener en cuenta las diferencias en las condiciones de entrega). Esta comparación a nivel CIF en la frontera de la UE (es decir, el precio CIF menos los costes de transporte en la UE para tener en cuenta las diferencias en las condiciones de entrega) mostró que los precios de MISEA a la empresa A eran, por término medio, un 6 % inferiores a los precios de MISEA a empresas no vinculadas. Por lo tanto, la Comisión consideró que las ventas de MISEA a la empresa A no se realizaron en condiciones de plena competencia. Por lo que se refiere a las condiciones de plena competencia de las ventas de MISEA a la empresa B, la propia Nippon Steel reconoció que no podía demostrarlas, ya que el NCP vendido a la empresa B no se vendió a ningún otro cliente de MISEA en la Unión. Sin embargo, dado que la empresa B no cooperó, basándose en el hecho de que la Comisión concluyó que las ventas de MISEA a la empresa A no se realizaron en condiciones de plena competencia, no había elementos para llegar a una conclusión diferente para las ventas a la empresa B. En conclusión, la Comisión rechazó las observaciones y consideró las ventas de MISEA a las empresas A y B como ventas vinculadas. Por consiguiente, a falta de información sobre el precio de reventa de las empresas A y B y sobre sus posibles costes de transformación, la Comisión consideró que el precio de reventa de las empresas A y B era igual al precio de las ventas de MISEA a clientes no vinculados, sobre la base del tipo de producto. Para la empresa B, que compró a MISEA un NCP no adquirido por ningún otro cliente, la Comisión utilizó el precio de las ventas de MISEA a clientes no vinculados del NCP más similar.

(278) Sin embargo, dada la conclusión del considerando 270 sobre la plena competencia en las transacciones de exportación efectuadas a través del operador comercial vinculado MISI, esta cuestión dejó de ser pertinente a efectos del precio de exportación utilizado para el cálculo del dumping.

(279) En relación con el inciso ii) sobre las reventas en el mercado interno faltantes de tres operadores comerciales vinculados, Nippon Steel estuvo de acuerdo con la evaluación de la Comisión.

(280) Por lo tanto, la Comisión consideró que el precio de estas reventas nacionales faltantes era el precio medio de las ventas nacionales más rentables a clientes no vinculados de Nippon Steel y sus empresas vinculadas, que representaban el 5 % del volumen vendido en el mercado nacional por tipo de producto.

(281) Tras la divulgación final, Nippon Steel alegó que sus operadores comerciales vinculados actuaron lo mejor posible, proporcionando información a pesar de los problemas técnicos. Por consiguiente, en opinión de Nippon Steel, no había ninguna justificación jurídica para que la Comisión utilizara los precios de venta nacionales más rentables como datos disponibles, ya que los mejores datos disponibles no debían implicar conclusiones desfavorables, también con arreglo a la jurisprudencia de la OMC ([96]). Nippon Steel solicitó que la Comisión no tuviera en cuenta las ventas no declaradas o que utilizara el precio medio de todas las ventas nacionales.

(282) La Comisión consideró que, al aplicar los datos disponibles, las autoridades investigadoras están obligadas a seleccionar, de manera imparcial y objetiva, los datos disponibles que constituyan sustitutos razonables de la información necesaria faltante en los hechos y circunstancias específicos de un caso determinado. Al hacerlo, las autoridades investigadoras deben tener en cuenta todos los hechos de los que tengan conocimiento adecuadamente. Al seleccionar los hechos sustitutivos, el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping de la OMC no exige que las autoridades investigadoras seleccionen aquellos hechos que sean más favorables a la parte que no cooperó ([97]).

([96]) Informe del grupo especial en el asunto «México: Medidas antidumping definitivas sobre la carne de bovino y el arroz, Reclamación con respecto al arroz», WT/DS295/R, adoptado el 20 de diciembre de 2005, modificado por el informe del Órgano de Apelación WT/DS295/AB/R, DSR 2005: XXIII, p. 11 007, apartado 7.238; Informe del Órgano de Apelación, en el caso «Estados Unidos: Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes de Japón», WT/DS184/AB/R, adoptado el 23 de agosto de 2001, DSR 2001:X, p. 4697, apartado 99.

([97]) Informe del grupo especial en el asunto «Estados Unidos: Derechos antidumping y compensatorios (Corea)», WT/DS539/R, párrafo 7.36, citado por la sentencia del Tribunal de Justicia de 3 de septiembre de 2026, Comisión Europea/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd y otros, C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, apartados 73, 85 y 90. Véase también el informe del Órgano de Apelación «Estados Unidos: Acero al carbono (India)», WT/DS436/AB/R, apartado 4 421.

(283) El enfoque de la Comisión siguió plenamente esta prescripción. De manera imparcial, tomó los datos de precios reales y verificados de Nippon Steel y sus empresas vinculadas y los utilizó como modelo de comportamiento en materia de precios para los datos que no se facilitaron. Este enfoque garantizó que las reventas nacionales faltantes no se infravaloraran y, en consecuencia, que el margen de dumping final reflejara el potencial de dumping conocido de la empresa durante el período de investigación. En circunstancias en las que una empresa no facilita a la Comisión algunas reventas, el uso de la política de precios real y verificada practicada por la empresa durante el período de investigación como modelo no puede decirse, a falta de información en contrario, que sea subjetivo o punitivo. Da lugar a un margen de dumping lo más exacto posible en el contexto de la falta de cooperación de la empresa. Además, la Comisión consideró que la alternativa defendida por Nippon Steel, consistente en no tener en cuenta las ventas no declaradas o en utilizar el precio medio de todas las ventas nacionales, equivaldría a incentivar la falta de cooperación ([98]). Por lo tanto, la Comisión rechazó esta alegación y confirmó la metodología explicada en el considerando 280.

3.3.3. *Situación particular del mercado: efecto de expulsión*

3.3.3.1. Análisis

(284) Para establecer la existencia de una situación particular del mercado en el mercado japonés debido al efecto de expulsión de las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío, la Comisión llevó a cabo el siguiente análisis: en primer lugar, la Comisión analizó el grado de penetración de las importaciones chinas en el mercado interno japonés en términos de volumen; en segundo lugar, la Comisión examinó las respectivas cuotas de mercado de los productores nacionales frente a las importaciones chinas y de otros terceros países en el mercado interno japonés; en tercer lugar, la Comisión examinó los precios en el mercado interno japonés. A continuación, la Comisión analizó cualquier otra información disponible en el expediente relativa al impacto de las importaciones chinas en el mercado interno japonés, incluida, si estaba disponible, la rentabilidad de los productores nacionales en las ventas en el mercado interno de productos planos de acero laminados en frío.

(285) En su análisis, la Comisión se basó en indicadores a escala nacional facilitados por el Gobierno de Japón, y a escala de empresa facilitados por el productor exportador incluido en la muestra, Nippon Steel. Ambos conjuntos de indicadores se verificaron sobre el terreno, como se indica en el considerando 106.

(286) A este respecto, la Comisión recuerda que Nippon Steel no solo se consideró representativa, sobre la base de la información presentada en la fase de muestreo, del volumen de exportación, sino que también, sobre la base de los datos verificados durante la investigación y teniendo en cuenta también su productor vinculado mencionado en los considerandos 271 a 273, representaba al menos el [50-60 %] del volumen de ventas en el mercado interno de productos planos de acero laminados en frío durante el período de investigación. Estas ventas en el mercado interno garantizaron a Nippon Steel Group una cuota de mercado de al menos el [40-50 %] en el mercado de productos planos de acero laminados en frío de Japón durante el período de investigación. Si bien la Comisión llevó a cabo su análisis tanto a nivel nacional como a nivel de Nippon Steel o, en su caso, de Nippon Steel Group, estos parámetros muestran que Nippon Steel es representativo de los productores nacionales de Japón y, por tanto, de la situación en el mercado interno de dicho país.

3.3.3.1.1. Mercado interno: volumen

(287) Al principio, la Comisión analizó el consumo de productos planos de acero laminados en frío en Japón comunicado por el Gobierno de dicho país. El consumo notificado por el Gobierno de Japón parecía estar ligeramente subestimado en aproximadamente un 1 % en comparación con la suma de las importaciones y las ventas en el mercado interno notificadas por el propio Gobierno de Japón. Durante la inspección *in situ*, se explicó que esto se derivaba de la metodología, ya que el Gobierno de Japón había utilizado un método diferente para notificar las importaciones por sí solas, así como otros para en el cálculo del consumo, lo que dio lugar a cifras diferentes para el mismo indicador. Dado que la Comisión pudo verificar sobre el terreno las cifras utilizadas para establecer las importaciones por sí solas, se basó en los mismos datos también para el consumo.

(288) Además, el volumen de ventas en el mercado interno comunicado por el Gobierno de Japón parecía estar subestimado en aproximadamente un 33 % en comparación con el mismo volumen comunicado por los productores exportadores cooperantes. En este caso, la Comisión se basó en el volumen de ventas en el mercado interno notificado por los productores exportadores cooperantes. Por consiguiente, este volumen también se utilizó para establecer el consumo, en lugar de basarse en los datos de consumo facilitados por el Gobierno de Japón.

([98]) Sentencia del Tribunal de Justicia de 3 de septiembre de 2026, Comisión Europea/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd y otros, C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, apartados 88–95.

(289) El consumo en Japón evolucionó de la siguiente manera:

Cuadro 2

Consumo en Japón (toneladas)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Consumo en Japón	4 221 718	4 153 970	4 189 541	4 089 303
Índice	*100*	*98*	*99*	*97*

Fuente: Datos aduaneros de Japón más ventas en el mercado interno comunicados por los productores exportadores japoneses cooperantes.

(290) Entre 2022 y el período de investigación, el consumo en Japón disminuyó un 3 %.

(291) Las importaciones en Japón del producto investigado evolucionaron como sigue:

Cuadro 3

Cantidad importada en Japón (toneladas)

País		2022	2023	2024	Período de investigación
Importaciones totales, de las cuales:	Cantidad de importaciones	813 469	910 476	990 341	880 370
	Índice	*100*	*112*	*122*	*108*
1. Corea	Cantidad de importaciones	558 528	572 630	621 599	575 194
	Índice	*100*	*103*	*111*	*103*
2. Taiwán	Cantidad de importaciones	185 704	235 907	246 812	210 795
	Índice	*100*	*127*	*133*	*114*
3. China	Cantidad de importaciones	64 696	97 238	117 512	90 522
	Índice	*100*	*150*	*182*	*140*

Fuente: Datos aduaneros de Japón.

(292) Los datos de importación muestran que, entre 2022 y el período de investigación, las importaciones en Japón del producto investigado aumentaron un 8 %. Este aumento, si se compara con la disminución del 3 % del consumo durante el mismo período, muestra que las importaciones durante el período de investigación constituyeron una mayor proporción de la combinación de consumo en comparación con 2022.

(293) Las importaciones procedentes de China aumentaron un 40 % entre 2022 y el período de investigación, un porcentaje más alto en comparación con las importaciones globales, las importaciones procedentes de Corea y las procedentes de Taiwán. Sin embargo, durante todo el período, China siguió siendo sistemáticamente solo la tercera fuente de importaciones del producto investigado en Japón.

(294) Paralelamente, las ventas en el mercado interno del producto investigado en Japón evolucionaron como sigue:

Cuadro 4

Cantidad de ventas en el mercado interno (toneladas)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Cantidad total de ventas en el mercado japonés, de las cuales:	3 408 249	3 243 493	3 199 200	3 208 933
Índice	*100*	*95*	*94*	*94*
— Nippon Steel Group	[2 000 000-2 100 000]	[1 900 000-2 000 000]	[1 900 000-2 000 000]	[1 900 000-2 000 000]
Índice	*100*	*92*	*92*	*93*

Fuente: Respuesta de los productores exportadores cooperantes al muestreo y respuesta de Nippon Steel al cuestionario.

(295) Las ventas cautivas se incluyen en estos datos, ya que no pudieron separarse de forma independiente sobre la base de los datos disponibles.

(296) Entre 2022 y el período de investigación, las ventas en el mercado interno disminuyeron un 6 % y las ventas en dicho mercado de Nippon Steel Group mostraron una disminución similar del 7 %. Si se compara con la modesta disminución del 3 % del consumo y con el aumento de las importaciones en un 8 % de las importaciones, resulta evidente que las importaciones sustituyeron a una parte de las ventas en el mercado interno en la combinación de consumo.

(297) Esta dinámica puede observarse mejor al comparar los volúmenes con el consumo y expresarlos en términos de cuotas de mercado.

Cuadro 5

Cuota de mercado (%)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Importaciones, de las cuales:	19,3	21,9	23,6	21,5
1. Corea	13,2	13,8	14,8	14,1
2. Taiwán	4,4	5,7	5,9	5,2
3. China	1,5	2,3	2,8	2,2
Ventas en el mercado interno, de las cuales:	80,7	78,1	76,4	78,5
— Nippon Steel Group	[45-55]	[40-50]	[40-50]	[40-50]

Fuente: Datos aduaneros de Japón, productores exportadores cooperantes y respuesta al cuestionario de Nippon Steel.

(298) El aumento de las importaciones de 2,2 puntos porcentuales entre 2022 y el período de investigación correspondió a una disminución de las ventas en el mercado interno de también 2,2 puntos porcentuales, y la cuota de mercado de Nippon Steel Group también mostró una ligera disminución. Dentro del aumento de las importaciones, las importaciones procedentes de China ganaron 0,7 puntos porcentuales, frente al mayor aumento de Corea, de 0,9 puntos porcentuales, y de Taiwán, de 0,8 puntos porcentuales. Así pues, también en términos de aumento de la cuota de mercado, China siguió a Corea y Taiwán.

(299) Por lo tanto, la Comisión estableció que, en términos de volumen, las importaciones mostraron un aumento limitado de su cuota de mercado en Japón y las importaciones chinas no desempeñaron un papel destacado en este aumento. De hecho, las importaciones chinas nunca tuvieron una cuota de mercado superior al 3 % en el mercado japonés. Al mismo tiempo, la cuota de mercado de los productores nacionales japoneses se mantuvo en torno al 80 % del mercado.

3.3.3.1.2. Mercado interno: precios

(300) A continuación, la Comisión analizó el efecto de las importaciones chinas en los precios del mercado interno japonés. Para ello, la Comisión analizó los precios unitarios de las importaciones y de las ventas en el mercado interno.

(301) El precio unitario de las importaciones y las ventas en el mercado interno evolucionó como sigue:

Cuadro 6

Precios de venta en Japón (JPY/tonelada)

	2022	2023	2024	Período de investigación
1. Importaciones procedentes de Corea	407 643	146 720	149 106	150 713
Índice	*100*	*36*	*37*	*37*
2. Importaciones procedentes de Taiwán	181 823	208 711	189 087	186 855
Índice	*100*	*115*	*104*	*103*
3. Importaciones procedentes de China	330 640	280 645	285 452	306 600
Índice	*100*	*85*	*86*	*93*
Precio unitario medio de las ventas en el mercado interno en Japón ([1]), del cual:	143 000	135 000	132 000	132 083
Índice	*100*	*94*	*92*	*92*
— Nippon Steel Group ([2])	[155-165 000]	[157-167 000]	[155-165 000]	[151-161 000]
Índice	*100*	*101*	*100*	*98*

([1]) El precio unitario medio de las ventas en el mercado interno en Japón excluye el coste del transporte y el impuesto sobre el consumo.

([2]) Neto de flete nacional para Nippon Steel, sobre la base de la respuesta al muestreo para el otro productor de Nippon Steel Group.

Fuente: Datos aduaneros de Japón, Japan Metal Daily (precio bajo de Tokio a fin de mes para 3 × 6, 0,8 mm), respuesta de Nippon Steel Group al muestreo y respuesta de Nippon Steel al cuestionario.

(302) Los análisis de precios mostraron que, en general, los precios de importación a nivel CIF eran sistemáticamente muy superiores a los precios de venta internos. Los precios de las importaciones procedentes de fuentes más cercanas a Japón son inferiores, pero siguen siendo sistemáticamente superiores a los precios de venta internos.

(303) Las importaciones chinas también entraron en Japón a precios sistemáticamente mucho más elevados que los del precio interno de Nippon Steel Group en todos los años del período examinado. Los precios en el mercado interno de Nippon Steel Group se mantuvieron estables entre 2022 y el período de investigación.

3.3.3.2. Conclusión

(304) La Comisión concluyó que el mercado interno japonés de productos planos de acero laminados en frío no se vio afectado por una situación particular del mercado derivada de las importaciones chinas debido al exceso de capacidad en el sector siderúrgico de China. A este respecto, la Comisión observó que las importaciones procedentes de China solo poseían una cuota de mercado del 2,2 % durante el período de investigación, que la industria japonesa conservó una cuota de mercado de casi el 80 % y que los precios en el mercado interno de Japón eran inferiores a los precios de importación chinos. Dadas sus cantidades y precios, las importaciones chinas en Japón no podían haber tenido ningún efecto significativo en los precios en el mercado interno y la rentabilidad.

(305) Por lo tanto, la Comisión concluyó que el mercado interno japonés no se vio afectado por una situación particular del mercado derivada de las importaciones chinas debido al exceso de capacidad en el sector siderúrgico de China.

3.3.4. *Valor normal*

(306) La Comisión examinó, en primer lugar, si el volumen total de las ventas en el mercado interno de cada productor exportador incluido en la muestra era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interno 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. Según este criterio, las ventas totales de cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra del producto similar en el mercado interno eran representativas.

(307) A continuación, la Comisión determinó los tipos de producto vendidos en el mercado interno que eran idénticos o comparables a los tipos de producto que el productor exportador con ventas representativas en su mercado interno vendía para su exportación a la Unión.

(308) A continuación, la Comisión examinó si las ventas en el mercado interno realizadas por cada productor exportador incluido 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 interno 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.

(309) La Comisión estableció que las ventas en el mercado interno de la mayoría de tipos de productos eran representativas. La Comisión estableció que, en el caso de dos tipos de producto, no había ventas en el mercado interno. En el caso de estos tipos de producto, no se disponía de otras fuentes de precios en el mercado interno. El valor normal se calculó de acuerdo con el método indicado en el considerando 315.

(310) A continuación, la Comisión determinó el porcentaje de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado interno durante el período de investigación, a fin de decidir si utilizaba las ventas reales en el mercado interno para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.

(311) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interno por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, cuando se cumple lo siguiente:

a) 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

b) el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto es igual o superior al coste unitario de producción.

(312) Si se cumplen ambas condiciones, el valor normal es la media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado interno de ese tipo de producto durante el período de investigación.

(313) El valor normal es el precio real en el mercado interno 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:

a) el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo, o

b) el precio medio ponderado de este tipo de producto es inferior al coste unitario de producción.

(314) El análisis de las ventas en el mercado interno reveló que el volumen de ventas rentables de algunos tipos de productos durante el período de investigación representaba menos del 80 % del volumen total de ventas de estos tipos y que el precio de venta medio ponderado era inferior al coste de producción. Por consiguiente, el valor normal se calculó como la media ponderada únicamente de las ventas rentables. Para otros tipos de producto era aplicable el escenario descrito en el considerando 311, y el valor normal se calculó como media ponderada de los precios de todas las ventas de esos tipos de producto en el mercado interno durante el período de investigación.

(315) Cuando no hubo ventas en el mercado interno de un tipo de producto del producto similar, la Comisión buscó fuentes alternativas de precios en el curso de operaciones comerciales normales. Dado que no había ningún otro productor nacional del producto similar incluido en la muestra que cooperara o estuviera disponible en el país afectado, no se disponía de esos precios. La Comisión calculó el valor normal para los tipos de producto pertinentes de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.

3.3.5. *Precio de exportación*

(316) El productor exportador incluido en la muestra exportó a la Unión, bien directamente a clientes independientes, bien a través de empresas vinculadas que actuaban como importadoras.

(317) En el caso de que productor exportador exportara el producto afectado directamente a clientes independientes radicados en la Unión, 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.

(318) Dada la conclusión del considerando 270 sobre la plena competencia en las transacciones de exportación, el precio de exportación en los casos en que el productor exportador exportó el producto afectado a la Unión a través de empresas vinculadas que actuaban como importadores fue también el precio realmente pagado o por pagar por el producto afectado cuando se vendió para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.3.6. *Comparación*

(319) El artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base establece que la Comisión debe realizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación en la misma fase comercial y hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que influyan en los precios y, por lo tanto, en la comparabilidad de estos. 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 la fase comercial franco fábrica. Como se explica más adelante, el valor normal y el precio de exportación se ajustaron cuando procedía para: i) retrotraerlos al nivel franco fábrica, y ii) hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores respecto a los cuales se demostró que influían en los precios y, por lo tanto, en su comparabilidad.

3.3.6.1. Ajustes realizados en el valor normal

(320) Como se explica en el considerando 319, el valor normal se determinó en la fase comercial franco fábrica utilizando los costes de producción junto con los importes para los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio que se consideraron razonables para esa fase comercial.

(321) Nippon Steel alegó, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base, que debía realizarse un ajuste del valor normal debido a las diferencias en las características físicas. Basó su alegación en el hecho de que, en el mercado interno, los clientes de un sector específico aceptaban precios más elevados debido a diversos factores, entre ellos el suministro de productos especiales de alto valor añadido, la respuesta a exigencias de calidad estrictas, la formulación de propuestas técnicas pendientes y la prestación *in situ* de servicios de entrega «justo a tiempo» en comparación con los clientes de otros sectores, mientras que estos factores no están presentes en el mercado de exportación. Nippon Steel añadió que, en consecuencia, la Comisión debía excluir del valor normal las ventas en el mercado interno al sector específico.

(322) La Comisión señaló que, sobre la base de la información verificada de Nippon Steel sobre sus precios en el mercado interno en diferentes sectores, los clientes de ese sector específico no pagaron sistemáticamente precios diferentes a los clientes de otros sectores en el período de investigación. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(323) En sus observaciones sobre la divulgación final, Nippon Steel alegó que, dado que la Comisión había ajustado el precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base para los operadores comerciales vinculados que actuaban como agentes que trabajaban sobre la base de una comisión, debía realizar el mismo ajuste del valor normal, ya que las funciones desempeñadas por los operadores comerciales vinculados seguían siendo idénticas, independientemente de si las ventas del producto investigado se destinaban al mercado nacional o al de exportación, y algunos operadores comerciales vinculados operaban tanto en el mercado nacional como en el de exportación.

(324) Dada la aceptación de la alegación de Nippon Steel relativa a la plena competencia en el considerando 270, la Comisión no ajustó el precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, a raíz de las observaciones de Nippon Steel sobre la divulgación final. Por lo tanto, la Comisión rechazó la alegación relativa al valor normal.

(325) Tras la divulgación final adicional, Nippon Steel alegó que, después de considerar que las ventas de exportación a través de NST y MISI se realizaron en condiciones de plena competencia, la Comisión no adoptó el mismo enfoque para las ventas nacionales a través de NST y MISI, lo cual creó una asimetría entre el precio de exportación y el valor normal, que seguía incluyendo los costes y beneficios de los operadores comerciales vinculados. Nippon Steel explicó que aplicaba el mismo mecanismo para fijar sus precios a NST y MISI, así como a otros operadores comerciales no vinculados, con independencia de que las mercancías se vendieran finalmente para su exportación a la Unión o en el mercado interior japonés. Nippon Steel solicitó que se corrigiera la supuesta asimetría mediante la aplicación de un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base, tal como se había hecho en la reciente investigación antidumping relativa a las importaciones de valina originaria de China ([99])(«investigación *Valina*»). La cuantificación de este ajuste correspondería a los gastos de venta, generales y administrativos y a los beneficios de NST, MISI y los demás operadores comerciales nacionales vinculados para las ventas nacionales del producto afectado realizadas a través de NST y MISI.

(326) A diferencia de las ventas de exportación (véanse los considerandos 269 y 270), Nippon Steel no aportó ninguna prueba de que los precios de las transacciones nacionales a través de NST y MISI se realizaran en condiciones de plena competencia en comparación con las transacciones nacionales efectuadas a través de operadores comerciales no vinculados. En cualquier caso, la Comisión consideró que los datos disponibles no apuntaban a la existencia de un patrón coherente de transacciones realizadas en condiciones de plena competencia. Por lo tanto, no había asimetría entre el tratamiento de las ventas de exportación, en las que la alegación de condiciones de plena competencia estaba justificada y fue aceptada, y las ventas nacionales, en las que dicha alegación carecía de fundamento. Así pues, la situación difería de la investigación *Valina*, en la que se demostraron los factores que dieron lugar al ajuste. Por estas razones, la Comisión desestimó la alegación.

3.3.6.2. Ajustes realizados en el precio de exportación

(327) Con el fin de retrotraer el precio de exportación a la fase comercial franco fábrica, se realizaron ajustes para tener en cuenta: los derechos de aduana, otros gravámenes a la importación, el flete, el seguro, la manipulación de las cargas y los gastos accesorios.

(328) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: coste del crédito, gastos y comisiones bancarias.

([99]) Reglamento de Ejecución (UE) 2026/319 de la Comisión, de 12 de febrero de 2026, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de valina originaria de la República Popular China (DO L, 2026/319, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/319/oj), considerandos 151 a 159.

3.3.7. *Margen de dumping*

(329) En relación con el productor exportador cooperante incluido 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.

(330) En cuanto a las ventas a la Unión realizadas a través de operadores comerciales no vinculados situados fuera de la Unión, Nippon Steel y NST alegaron que debía añadirse un importe por los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de estos operadores comerciales para estimar el precio CIF en la frontera de la Unión. Dependiendo de la transacción específica, las facturas emitidas por Nippon Steel o NST se basaban en los Incoterms FOB, CIF o coste y flete (CFR).

(331) Según la práctica establecida desde hace tiempo, en el caso de las transacciones celebradas bajo el Incoterm FOB, el flete marítimo y los costes accesorios (como el seguro) se estiman sobre la base de las pruebas presentadas por el productor exportador. La misma lógica debe aplicarse a cualquier elemento adicional alegado por una parte interesada. Sin embargo, en el presente caso, Nippon Steel no pudo aportar ninguna prueba que demostrara la necesidad de añadir los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de operadores comerciales no vinculados en primer lugar. En cualquier caso, aunque Nippon Steel hubiera aportado tales pruebas, lo que no es el caso, la empresa no pudo aportar ninguna prueba verificable sobre el importe de tales gastos de venta, generales y administrativos y beneficios hipotéticos.

(332) Más concretamente, durante la inspección *in situ*, la Comisión ofreció a Nippon Steel la oportunidad de presentar pruebas que demostraran que operadores comerciales no vinculados participaban activamente en las ventas de exportación de Nippon Steel y NST a la Unión y que el valor final de los productos a precio CIF en la frontera de la Unión incluía tanto los gastos de venta, generales y administrativos soportados como los supuestos beneficios obtenidos por dichos intermediarios. En respuesta, Nippon Steel y NST presentaron una selección de facturas de reventas y un número limitado de declaraciones en aduana de determinados operadores comerciales no vinculados. Sin embargo, la Comisión no consideró suficiente la presentación de un número limitado de facturas y declaraciones en aduana. De hecho, Nippon Steel nunca facilitó ninguna metodología que explicara cómo y por qué seleccionó estas facturas y declaraciones en aduana específicas y por qué son representativas de las ventas globales realizadas a través de operadores comerciales no vinculados.

(333) Por tanto, se rechazó la alegación.

(334) En sus observaciones sobre la divulgación final, Nippon Steel explicó que la Comisión debía ajustar el valor CIF calculado para tener en cuenta la participación de operadores comerciales no vinculados fuera de la UE, concretamente sus gastos de venta, generales y administrativos y sus beneficios. Este ajuste garantizaría que la Comisión reflejara el valor CIF declarado sobre el que se recaudarían derechos cuando las mercancías se despacharan a libre práctica. De conformidad con el artículo 128 del Acto de Ejecución del Código Aduanero de la Unión ([100]), este valor se define como el valor de transacción de las mercancías vendidas para su exportación determinado en el momento de la admisión de la declaración en aduana basándose en la venta que se produzca inmediatamente antes de que las mercancías hayan sido introducidas en el territorio aduanero de la Unión.

(335) En apoyo de su alegación, Nippon Steel se remitió a investigaciones anteriores de la Comisión ([101]). Nippon Steel hizo hincapié concretamente en que, en la investigación sobre los *productos planos de acero laminado en caliente*, la Comisión tuvo en cuenta las actividades de operadores comerciales no vinculados en el cálculo del precio CIF de Nippon Steel. En la investigación sobre los *productos planos de acero laminado en caliente*, la Comisión estimó los gastos de venta, generales y administrativos de los operadores comerciales no vinculados sobre la base de los gastos de venta, generales y administrativos de NST y MISI y utilizó un margen de beneficio teórico del 2 %, teniendo en cuenta que sería coherente con el margen de beneficio utilizado con arreglo al artículo 2, apartado 9, para las ventas de la Unión a través de empresas vinculadas.

([100]) Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2447.

([101]) Reglamento de Ejecución (UE) 2025/1139 de la Comisión, de 6 de junio de 2025, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de contrachapado de madera dura originario de la República Popular China (DO L, 2025/1139, 10.6.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1139/oj), considerandos 236 y 237; Reglamento de Ejecución (UE) 2026/316 de la Comisión, de 12 de febrero de 2026, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de resinas de acrilonitrilo-butadieno-estireno originarias de la República de Corea y Taiwán (DO L, 2026/316, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/316/oj), considerando 108; Reglamento de Ejecución (UE) 2026/1904 de la Comisión, de 7 de agosto de 2026, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de ácido tereftálico originario de la República de Corea y de los Estados Unidos Mexicanos (DO L, 2026/1904, 10.8.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/1904/oj), considerando 68; y Reglamento de Ejecución (UE) 2025/1919, considerando 125. Además, Nippon Steel informó de que, en la investigación antidumping relativa a los artículos de fundición procedentes de Turquía y la India (AD727), la Comisión solicitó los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de un operador comercial no vinculado de un productor incluido en la muestra para determinar el precio de las reventas a nivel de frontera de la UE (es decir, el valor CIF). No obstante, la Comisión dio por concluida dicha investigación sin imponer derechos, de modo que sus cálculos del valor CIF no se divulgaron.

(336) Por último, Nippon Steel alegó que las facturas de reventa y las declaraciones en aduana incluidas en la muestra aleatoria se facilitaron en respuesta a la solicitud de la Comisión, que carecía de especificidad en cuanto a los documentos exactos requeridos. Para fundamentar en mayor medida su alegación y habida cuenta de las conclusiones de la Comisión sobre la falta de pruebas del precio CIF en frontera de la Unión, como se explica en el considerando 332, Nippon Steel presentó facturas de reventa a la Unión de tres de los cinco operadores comerciales no vinculados en los que se habían basado Nippon Steel y NST durante el período de investigación. No presentó ninguna declaración en aduana. Las facturas presentadas abarcaban, en el caso de dos de los cinco operadores comerciales no vinculados a Nippon Steel, las tres transacciones con mayores volúmenes procedentes de Nippon Steel y NST y, en el caso de uno de ellos, las dos transacciones con mayores volúmenes procedentes de NST. Este segundo conjunto de facturas cubría el 4,7 % del volumen de ventas de Nippon Steel del producto investigado a la Unión durante el período de investigación.

(337) En primer lugar, la Comisión señaló que la alegación de Nippon Steel se basaba en el supuesto de que la reventa de un operador comercial no vinculado siempre reflejaba sus gastos de venta, generales y administrativos y sus beneficios y solicitó un ajuste para los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de los operadores comerciales no vinculados estimados sobre la base de los estados financieros de los operadores comerciales no vinculados.

(338) Esta suposición no tuvo en cuenta situaciones en las que el margen de beneficio de los operadores comerciales entre su precio de compra y su precio de reventa podía diferir de sus gastos de venta, generales y administrativos o en las que dichos operadores comerciales podían vender a un precio más barato. Por consiguiente, los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de los operadores comerciales no vinculados, en sí mismos, no podían constituir una prueba del valor de transacción de las mercancías que entran en el territorio aduanero de la Unión, ya que dichos gastos de venta, generales y administrativos y beneficios podrían no reflejarse en el precio de venta a la Unión. Por la misma razón, el mero hecho de que una venta se lleve a cabo a través de un operador comercial independiente fuera de la Unión no era suficiente para justificar el ajuste. En efecto, como argumentó la propia Nippon Steel en su alegación, dicho valor debe basarse en la venta que se produce inmediatamente antes de que las mercancías entren en el territorio aduanero de la Unión. Por consiguiente, los documentos que demuestren dicho valor, como las declaraciones en aduana o la factura del operador comercial al primer cliente independiente en la Unión, serían normalmente pruebas adecuadas para respaldar tales alegaciones.

(339) El análisis de la documentación presentada tras la divulgación final confirmó la conclusión de la Comisión expuesta en el considerando anterior. Para cada una de las facturas presentadas, la diferencia entre el precio de venta de Nippon Steel o NST al operador comercial no vinculado y el precio de reventa del operador comercial no vinculado al cliente de la Unión era muy inferior a los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios estimados inicialmente por Nippon Steel y NST en su respuesta al cuestionario.

(340) Además, la diferencia de precios variaba entre los operadores comerciales no vinculados y, dentro de cada operador comercial no vinculado, era diferente para cada transacción.

(341) Por otro lado, la documentación presentada solo cubría el 4,7 % del volumen de ventas de Nippon Steel del producto investigado a la Unión durante el período de investigación y seguía siendo seleccionada por Nippon Steel.

(342) Dado que el análisis anterior muestra que el valor de las facturas no reflejaba los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios, como se alegó inicialmente, la diferencia entre los operadores comerciales y las facturas, y el hecho de que las facturas fueron seleccionadas por la propia Nippon Steel y abarcaban un número muy limitado de reventas de solo algunos de los operadores comerciales no vinculados implicados en las exportaciones de Nippon Steel a la Unión y, por lo tanto, no eran representativas ni suficientes, la Comisión consideró que Nippon Steel no había aportado pruebas que justificaran un ajuste de sus ventas de exportación a la Unión a través de operadores comerciales no vinculados.

(343) Por último, la Comisión señala que, aunque la documentación de reventa se facilitó a petición de la Comisión durante la investigación, esta petición se debió al hecho de que las estimaciones iniciales facilitadas en las respuestas al cuestionario se consideraron poco fiables para justificar la alegación. Las pruebas adicionales aportadas confirmaron posteriormente esta evaluación.

(344) Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(345) Tras la divulgación, Nippon Steel alegó que la Comisión omitió el seguro marítimo al calcular el valor CIF de determinadas ventas de exportación. Nippon Steel solicitó a la Comisión que incluyera un importe en concepto de seguro para determinar correctamente el precio y valor CIF.

(346) La Comisión consideró que la alegación estaba justificada e incluyó los importes del seguro marítimo faltantes, lo que garantizaba un cálculo exacto FOB a CIF de las ventas de exportación de Nippon Steel a la Unión. Al hacerlo, la Comisión señaló que se había dejado un importe para el transporte de mercancías en la Unión en el valor CIF de determinadas ventas de MISEA a la Unión realizadas en condiciones DAP. Así pues, la Comisión eliminó el importe correspondiente al transporte de mercancías en la Unión del cálculo del valor CIF de estas ventas.

(347) Tras la divulgación final adicional, Nippon Steel señaló que, después de aceptar las condiciones de plena competencia de las ventas de exportación a través de NST, la Comisión estableció el precio CIF de las ventas a través de NST utilizando el precio de reventa de NST. Nippon Steel alegó que se debería haber procedido del mismo modo cuando las ventas se efectuaban a través de operadores comerciales no vinculados, añadiendo un margen al precio de exportación para tener en cuenta la participación de estos operadores comerciales. Nippon Steel respaldó esta alegación remitiéndose a la investigación sobre los *productos planos de acero laminado en caliente* y a la sentencia *Hansol* ([102]), a fin de garantizar que el precio utilizado como precio CIF en la frontera de la Unión fuera efectivamente el precio en dicha frontera y no un precio correspondiente a una fase anterior de la cadena de ventas.

(348) La Comisión señaló que, en el caso de NST, se basó en el precio de reventa de NST para calcular el precio CIF, ya que disponía de pruebas verificadas de dicho precio. Por el contrario, y por las mismas razones expuestas en los considerandos 334 a 340, Nippon Steel no aportó pruebas de que la participación de operadores comerciales no vinculados diera lugar a un precio necesariamente superior al precio FOB aplicado por Nippon Steel a dichos operadores comerciales más los costes del flete marítimo y de los seguros. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(349) Tras la divulgación final adicional, el Gobierno de Japón solicitó una explicación del cálculo del margen de dumping y subrayó que la limitada información comunicada a este respecto, sumada a la brevedad del plazo, le impedía expresar una opinión detallada.

(350) La Comisión no podía revelar cálculos confidenciales específicos de la empresa a ninguna parte distinta de la empresa en cuestión. El margen de dumping resultante de dicho cálculo y la explicación de los cambios se comunicaron a todas las partes interesadas. Por lo tanto, la Comisión rechazó la alegación de que la falta de información comunicada sobre el cálculo del margen de dumping individual afectaba a la posibilidad de que otras partes presentaran observaciones.

(351) Sobre esa base, los márgenes de dumping medios ponderados definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd	54,7

(352) 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. Sin embargo, en este caso, la Comisión solo incluyó en la muestra a un productor exportador de Japón. Por lo tanto, dicho margen correspondía al margen del productor exportador incluido en la muestra.

(353) Sobre esta base, el margen de dumping definitivo de los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra es del 54,7 %.

(354) 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.

(355) El nivel de cooperación en este caso es elevado, ya que las exportaciones de los productores exportadores cooperantes representaban alrededor del 97 % del total de las importaciones en la Unión procedentes del país afectado durante el período de investigación, establecido sobre la base de las cifras de Eurostat, como se explica en los considerandos 832 y 833. Sobre esta base, la Comisión decidió establecer el margen de dumping para los productores exportadores que no cooperaron al nivel de la empresa incluida en la muestra con el margen de dumping más elevado. Puesto que solo se incluyó en la muestra a una empresa, el margen de dumping para las empresas que no cooperaron se fija en el nivel del margen de dumping correspondiente a esta empresa.

([102]) Sentencia del Tribunal de Justicia de 12 de mayo de 2022, Comisión Europea/Hansol Paper Co. Ltd, C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370.

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

Empresa	Margen de dumping definitivo (%)
— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd	54,7
Otras empresas cooperantes	54,7
Todas las demás importaciones originarias de Japón	54,7

3.4. **Taiwán**

3.4.1. *Situación particular del mercado: efecto de expulsión*

3.4.1.1. Análisis

(357) Para examinar la existencia de la supuesta situación particular del mercado en el mercado taiwanés debido al llamado «efecto de expulsión» de las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío, la Comisión llevó a cabo el siguiente análisis: en primer lugar, la Comisión analizó el grado de penetración de las importaciones chinas en el mercado interno taiwanés de productos planos de acero laminados en frío en términos de volumen; en segundo lugar, la Comisión examinó las respectivas cuotas de mercado de los productores nacionales frente a las importaciones chinas y de otros terceros países en el mercado interno taiwanés; en tercer lugar, la Comisión examinó los precios en el mercado interno taiwanés. A continuación, la Comisión analizó cualquier otra información disponible en el expediente relativa al impacto de las importaciones chinas en el mercado interno taiwanés, incluida, si estaba disponible, la rentabilidad de los productores nacionales en las ventas en el mercado interno de productos planos de acero laminados en frío.

(358) La Comisión envió un cuestionario a las autoridades de Taiwán. En su análisis, la Comisión se basó en indicadores a escala nacional facilitados por las autoridades de Taiwán y, si estaban disponibles y eran pertinentes, también a escala de empresa facilitados por el grupo de productores exportadores incluido en la muestra, compuesto por China Steel Corporation («CSC») y Chung Hung Steel Corporation («CHS» y, junto con CSC, «Grupo CSC»). Ambos conjuntos de indicadores se verificaron sobre el terreno, como se indica en el considerando 106.

(359) A este respecto, la Comisión recuerda que el Grupo CSC no solo se consideró representativo, sobre la base de la información presentada en la fase de muestreo, del volumen de exportación, sino también, sobre la base de los datos verificados durante la investigación, lo que representaba el [90-100 %] del volumen de ventas en el mercado interno de productos planos de acero laminados en frío durante el período de investigación. Estas ventas en el mercado interno garantizaron al Grupo CSC una cuota de mercado del [40-50 %] en el mercado de productos planos de acero laminados en frío de Taiwán durante el período de investigación. Si bien la Comisión llevó a cabo su análisis tanto a nivel del país como del grupo incluido en la muestra, estos parámetros muestran que el Grupo CSC es representativo de los productores nacionales de Taiwán y, por tanto, de forma más general, de la situación en el mercado interno de dicho país.

3.4.1.1.1. Mercado interno: volumen

(360) Al principio, la Comisión analizó el consumo de productos planos de acero laminados en frío en Taiwán comunicado por las autoridades de dicho país sobre la base de las ventas en el mercado interno y las importaciones.

(361) El consumo en Taiwán evolucionó de la siguiente manera:

Cuadro 7

Consumo en Taiwán (toneladas)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Consumo en Taiwán	1 153 906	988 966	1 200 354	1 173 152
Índice	*100*	*86*	*104*	*102*

Fuente: Ministerio de Economía de Taiwán.

(362) Entre 2022 y el período de investigación, el consumo en Taiwán se mantuvo estable. Sin embargo, entre 2022 y 2023 se produjo una fuerte caída del consumo del – 14 %, seguida de un fuerte aumento del 21 % entre 2023 y 2024.

(363) Las importaciones en Taiwán del producto investigado evolucionaron como sigue:

Cuadro 8

Cantidad importada en Taiwán (toneladas)

País		2022	2023	2024	Período de investigación
Importaciones totales, de las cuales:	Cantidad de importaciones	410 860	404 609	595 439	577 982
	Índice	*100*	*98*	*145*	*141*
1. China	Cantidad de importaciones	290 308	312 976	448 773	447 631
	Índice	*100*	*108*	*155*	*154*
2. Corea	Cantidad de importaciones	57 774	54 969	102 403	89 346
	Índice	*100*	*95*	*177*	*155*
3. Japón	Cantidad de importaciones	61 878	34 662	43 597	40 456
	Índice	*100*	*56*	*70*	*65*

Fuente: Datos aduaneros de Taiwán.

(364) Los datos de importación muestran que, entre 2022 y el período de investigación, las importaciones en Taiwán del producto investigado aumentaron un 41 %. Este aumento significativo, si se compara con el aumento más modesto del 2 % del consumo durante el mismo período, ya muestra que las importaciones durante el período de investigación constituyeron una mayor proporción de la combinación de consumo en comparación con 2022. Desde 2022 hasta el período de investigación, China siguió siendo de forma constante y con diferencia la primera fuente de importaciones de productos planos de acero laminados en frío en Taiwán, representando más del 77 % de todas las importaciones durante el período de investigación.

(365) Además, entre 2022 y el período de investigación, las importaciones procedentes de China aumentaron un 54 %. Aunque la tasa de este aumento es ligeramente inferior al aumento del 55 % de la segunda fuente más importante de importaciones, Corea, los volúmenes son muy diferentes. De hecho, las importaciones procedentes de China alcanzaron las 477 631 toneladas en el período de investigación, frente a solo 89 346 toneladas originarias de Corea. Este aumento es aún más significativo si se compara con la disminución de las importaciones procedentes de la tercera fuente más importante de importaciones, Japón, que experimentó una disminución de sus importaciones del 35 % entre 2022 y el período de investigación.

(366) Además, la tendencia de las importaciones procedentes de China no siempre siguió la tendencia general de las importaciones. De hecho, cuando las importaciones globales disminuyeron un – 2 % entre 2022 y 2023, las importaciones procedentes de China aumentaron un 8 %. Posteriormente, cuando, entre 2023 y 2024, las importaciones globales y las importaciones procedentes de China aumentaron en más de un 40 %, el aumento de las importaciones procedentes de China se sumó al aumento del año anterior. A continuación, entre 2024 y el período de investigación, tanto las importaciones globales como las importaciones procedentes de China disminuyeron ligeramente.

(367) En su respuesta al cuestionario, las autoridades de Taiwán explicaron que dicho país mantiene una prohibición de importar determinados productos incluidos en el producto investigado originarios de China ([103]). La prohibición de importación afecta a veintiún códigos aduaneros de los cincuenta y siete códigos aduaneros a nivel de diez dígitos en los que se clasifica el producto investigado con arreglo al arancel aduanero de Taiwán. No obstante, los productos sujetos a dicha prohibición de importación podrán obtener un permiso especial para ser importados si no se producen en el país, si son necesarios para fines especiales o si deben importarse en pequeñas cantidades. Sobre la base de los datos sobre las importaciones procedentes de China, parece que dicha prohibición de importación no interrumpió las importaciones de productos planos de acero laminados en frío procedentes de dicho país ni impidió su aumento. Así lo confirma el hecho de que, de los veintiún códigos cuya importación está prohibida en Taiwán, entre 2022 y el período de investigación se registraron importaciones procedentes de China correspondientes a diez códigos ([104]).

(368) Taiwán también impuso medidas de defensa comercial sobre las importaciones de determinados productos siderúrgicos originarios de China, sobre la base de las denuncias presentadas por la industria de Taiwán, pero no sobre el producto afectado. En la determinación final del perjuicio públicamente disponible de una reciente investigación antidumping sobre determinados productos planos de acero laminados en caliente (que son un producto anterior en la fabricación de productos planos de acero laminados en frío) originarios de China, iniciada sobre la base de una denuncia presentada también por CSC, las autoridades de Taiwán constataron que, sobre la base de las pruebas del caso, China «se ha enfrentado desde hace tiempo a un problema de exceso de capacidad. […] Su mercado interno se enfrenta a graves desajustes entre la oferta y la demanda, lo que ha llevado a muchas empresas siderúrgicas a colocar sus excedentes de producción en los mercados internacionales (en particular en mercados vecinos como […] Taiwán) a precios bajos, lo que ha afectado gravemente a las industrias siderúrgicas de varios países» ([105]).

(369) Paralelamente, las ventas en el mercado interno del producto investigado en Taiwán evolucionaron como sigue:

Cuadro 9

Cantidad de ventas en el mercado interno (toneladas)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Cantidad total de ventas en el mercado interno en el mercado taiwanés (sin incluir las importaciones), de las cuales:	743 046	584 357	604 915	595 170
Índice	*100*	*79*	*81*	*80*
— Grupo CSC	[600-700 000]	[450-550 000]	[500-600 000]	[490-590 000]
Índice	*100*	*73*	*83*	*79*

Fuente: Ministerio de Economía de Taiwán y respuesta al cuestionario del Grupo CSC.

(370) Las ventas cautivas no podían separarse dentro de los datos nacionales globales y, según las autoridades de Taiwán, se incluyen en estos datos. Esto era coherente con los datos de ventas en el mercado interno comunicados por el Grupo CSC, que incluyen las ventas cautivas.

([103]) La base jurídica de dicha prohibición de importación es el Reglamento por el que se regula el comercio entre la zona de Taiwán y la zona continental.

([104]) Aunque la prohibición de importación se ha establecido a nivel de once dígitos, la comparación solo pudo hacerse a nivel de diez dígitos, ya que los datos de importación se registraron a nivel de diez dígitos. Los datos de importación utilizados para la comparación eran los mismos datos aduaneros de Taiwán utilizados para determinar la cantidad importada.

([105]) Informe final de investigación del perjuicio industrial para la investigación antidumping iniciada a solicitud de China Steel Corporation y Dragon Steel Corporation para el establecimiento de derechos antidumping y derechos antidumping provisionales sobre las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en caliente originarios de la República Popular China, nota a pie de página 54; la cita se ha traducido automáticamente a partir de la versión original, https://traderemedy.trade.gov.tw/web/main/case/wfrmTradeCases.aspx?menu_id=1522&caseid=108&datatype=3&progkind=2.

(371) Entre 2022 y el período de investigación, las ventas en el mercado interno disminuyeron un 20 % y las ventas en dicho mercado del Grupo CSC mostraron una disminución similar. Si se compara con el modesto aumento del 2 % del consumo y con el mayor aumento del 41 % de las importaciones, resulta evidente que las importaciones sustituyeron a las ventas en el mercado interno.

(372) Esto es aún más evidente si se considera la variación de volumen entre los dos componentes del consumo, las importaciones y las ventas en el mercado interno.

Cuadro 10

Variación del volumen de las importaciones y de las ventas en el mercado interno (toneladas)

	De 2022 a 2023	De 2023 a 2024	De 2024 al período de investigación
Consumo, del cual:	– 164 940	+ 211 388	– 27 202
1. Importaciones en Taiwán, de las cuales:	– 6 251	+ 190 830	– 17 457
— Importaciones procedentes de China	+ 22 668	+ 135 797	– 1 142
2. Ventas en el mercado interno, de las cuales:	– 158 689	+ 20 558	– 9 745
— Grupo CSC	– [150-200 000]	+ [30-80 000]	– [0-50 000]

Fuente: Ministerio de Economía de Taiwán, datos aduaneros de Taiwán y respuesta al cuestionario de CSC.

(373) Entre 2022 y 2023, la disminución significativa del consumo marcó una gran caída de las ventas en el mercado interno. A pesar de la disminución del consumo y de la reducción de las importaciones globales, las importaciones procedentes de China aumentaron. Cuando, al año siguiente, el consumo se recuperó, las importaciones chinas se beneficiaron en mayor medida de este aumento, en detrimento de los productores taiwaneses, cuyo aumento de las ventas fue solo limitado y desproporcionado con respecto al aumento del consumo. Si se consideran las pérdidas y ganancias de las importaciones chinas y de las ventas en el mercado interno entre 2022 y 2024, son casi simétricas: + 158 465 toneladas para las importaciones chinas en comparación con – 138 131 para la industria de Taiwán.

(374) Esta dinámica de sustitución de las ventas en el mercado interno por las importaciones chinas puede observarse mejor al comparar los volúmenes con el consumo y expresarlos en términos de cuotas de mercado.

Cuadro 11.

Cuota de mercado (%)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Importaciones, de las cuales:	35,6	40,9	49,6	49,3
1. China	25,2	31,6	37,4	38,2
2. Corea	5,0	5,6	8,5	7,6
3. Japón	5,4	3,5	3,6	3,4
Ventas en el mercado interno, de las cuales:	64,4	59,1	50,4	50,7
— Grupo CSC	[55-65]	[45-55]	[40-50]	[40-50]

Fuente: Autoridades de Taiwán y respuesta al cuestionario del Grupo CSC.

(375) En términos de cuota de mercado, el aumento de las importaciones de 13,7 puntos porcentuales entre 2022 y el período de investigación correspondió a una disminución del volumen de ventas en el mercado interno de también exactamente 13,7 puntos porcentuales, y el productor exportador incluido en la muestra, el Grupo CSC, siguió la misma tendencia en aproximadamente [– 15] puntos porcentuales. El aumento de las importaciones de 13,7 puntos porcentuales se debió en gran medida al aumento de las importaciones procedentes de China de 13,0 puntos porcentuales.

(376) Cabe señalar que, entre 2024 y el período de investigación, las importaciones chinas aumentaron su cuota de mercado a pesar de la disminución de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de otras fuentes y de las importaciones globales. Este aumento de 0,8 puntos porcentuales fue superior al aumento de 0,3 puntos porcentuales de la cuota de mercado de los productores nacionales, al que se alineó el Grupo CSC.

(377) Por lo tanto, la Comisión estableció que, en términos de volumen, las importaciones chinas aumentaron su cuota de mercado en Taiwán en detrimento de las ventas en el mercado interno.

3.4.1.1.2. Mercado interno: precios

(378) A continuación, la Comisión observó la evolución de los precios en el mercado interno de Taiwán. En particular, la Comisión analizó los precios unitarios de las importaciones y de las ventas en el mercado interno.

(379) El precio unitario de las importaciones y las ventas en el mercado interno evolucionó como sigue:

Cuadro 12

Precios de venta en Taiwán [dólar [taiwanés] (TWD)/tonelada]

	2022	2023	2024	Período de investigación
Precio unitario medio de importación en Taiwán (CIF), del cual:	28 921	22 831	22 178	20 539
Índice	*100*	*79*	*77*	*71*
1. Importaciones procedentes de China	26 564	21 166	19 817	18 198
Índice	*100*	*80*	*75*	*69*
2. Importaciones procedentes de Corea	27 866	22 305	24 493	23 713
Índice	*100*	*80*	*88*	*85*
3. Importaciones procedentes de Japón	39 294	37 467	39 682	38 348
Índice	*100*	*95*	*101*	*98*
Precio unitario medio de las ventas en el mercado interno en Taiwán ([1]), del cual:	28 805	24 362	24 263	23 190
Índice	*100*	*85*	*84*	*81*
— Grupo CSC ([2])	[27-29 000]	[23-25 000]	[23-25 000]	[22-24 000]
Índice	*100*	*85*	*84*	*81*

([1]) El precio unitario medio de las ventas en el mercado interno en Taiwán puede incluir entre un 0,5 y un 1,2 % de flete nacional. Sin embargo, se notifican sin ningún ajuste para el flete nacional porque, en cualquier caso, el análisis y la conclusión siguen estando confirmados incluso con precios ajustados.

([2]) Neto de flete nacional.

Fuente: Datos aduaneros de Taiwán, Ministerio de Economía de Taiwán y respuesta al cuestionario del Grupo CSC.

(380) Los análisis de precios mostraron que, aparte de 2022, cuando los precios globales de importación y los precios en el mercado interno estaban alineados, los precios globales de importación fueron inferiores a los precios en el mercado interno entre 2023 y el período de investigación.

(381) Más concretamente, los precios de importación chinos fueron sistemáticamente inferiores a los precios en el mercado interno, incluidos los precios del Grupo CSC, desde 2022 hasta el período de investigación. Además, también están por debajo del precio de las importaciones originarias de las otras dos principales fuentes, Corea y Japón.

(382) Los precios de importación chinos también mostraron la disminución más significativa, con una disminución del – 31 % entre 2022 y el período de investigación, frente a una del – 15 % de los precios de importación coreanos y una de solo el – 2 % de los precios de importación japoneses. Debido a su gran volumen, los precios de importación chinos provocaron la disminución de los precios globales de importación en un – 19 % entre 2022 y el período de investigación. Los precios de importación chinos también disminuyeron más en comparación con los precios en el mercado interno, incluidos los precios del Grupo CSC, que mostraron una disminución del – 19 % entre 2022 y el período de investigación.

(383) Los precios de la industria nacional siguieron la tendencia a la baja de los precios de importación chinos. La continua diferencia de precios entre los precios de importación chinos y los precios en el mercado interno dio lugar a que las importaciones chinas aumentaran progresiva y sistemáticamente su cuota de mercado del 25,2 % en 2022 al 31,6 % en 2023, al 37,4 % en 2024 y al 38,2 % durante el período de investigación. En cambio, la cuota de mercado de los productores nacionales de Taiwán, que no pudieron bajar sus precios lo suficiente para igualar los precios de importación chinos, disminuyó del 64,4 % en 2022 al 50,7 % en el período de investigación.

(384) El aumento de las importaciones chinas en Taiwán creó una presión a la baja significativa sobre los precios en el mercado interno, lo que obligó a los productores nacionales a reducir sus beneficios. Esto era evidente al analizar la evolución de la rentabilidad del productor exportador incluido en la muestra.

Cuadro 13

Rentabilidad de las ventas en el mercado interno a clientes no vinculados

	2022	2023	2024	Período de investigación
Grupo CSC	+	-	-	-
Índice	*100*	*– 13*	*– 24*	*– 73*

Fuente: Respuesta al cuestionario del Grupo CSC.

(385) A partir de un nivel rentable en 2022, los resultados del Grupo CSC se deterioraron hasta convertirse en pérdidas cada vez mayores en sus ventas en el mercado interno del producto investigado a clientes no vinculados. Las pérdidas del Grupo CSC en el período de investigación mostraron una disminución significativa de la rentabilidad en comparación con el margen de beneficio en 2022.

(386) El deterioro de la rentabilidad del Grupo CSC puede relacionarse con sus precios decrecientes en el cuadro 6. Puede observarse como cuanto más bajos eran los precios internos, más importantes eran las pérdidas.

(387) Por lo tanto, la Comisión concluyó que la situación particular del mercado en el mercado taiwanés conllevaba unos beneficios inferiores a los que se habrían obtenido en su ausencia.

3.4.1.2. Conclusión

(388) La Comisión concluyó que el mercado interno taiwanés se vio afectado por una situación particular del mercado derivada de las importaciones chinas debido al exceso de capacidad en el sector siderúrgico de China. A este respecto, la Comisión observó que los precios en el mercado interno de Taiwán disminuyeron y que la rentabilidad interna se deterioró.

(389) Tras la divulgación final, las autoridades de Taiwán alegaron que el análisis de la cuota de mercado y los niveles de precios de las importaciones de productos planos de acero laminados en frío en Taiwán procedentes de China era insuficiente para determinar una situación particular del mercado. Además, las autoridades de Taiwán argumentaron que la sección 3.1 del presente Reglamento se basaba en las alegaciones presentadas por el denunciante y no establecía ninguna nueva conclusión en la investigación. También añadieron que la Comisión no demostró cómo el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino constituía una situación particular del mercado. Según las autoridades de Taiwán, las cuotas de mercado y los precios eran consecuencia de la situación particular del mercado, que debe determinarse en primer lugar.

(390) La Comisión señaló que la sección 3.1 de este Reglamento en efecto describe las alegaciones de la denuncia. A continuación, el análisis de Taiwán se incluye en la sección 3.4. El establecimiento de cómo el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino constituyó una situación particular del mercado se incluye en ella, en particular en las secciones 3.4.1 y 3.4.2. El análisis de la Comisión incluyó, además de la cuota de mercado y los precios, también las importaciones, el consumo y la rentabilidad. Todos estos indicadores, que procedían de la respuesta de las autoridades de Taiwán a un cuestionario específico enviado por la Comisión como se explica en el considerando 103 y verificado *in situ* como se explica en el considerando 106, fueron la base sobre la que la Comisión analizó la existencia de una situación particular del mercado. Las autoridades de Taiwán no explicaron qué otras pruebas o indicadores debería haber utilizado la Comisión para determinar la situación particular del mercado. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(391) Tras la divulgación final, el Grupo CSC alegó que la situación particular del mercado en cuestión no era específica de Taiwán, sino que era un fenómeno mundial y, en apoyo de su argumento, se remitió a varios extractos del documento de divulgación general y del Reglamento (UE) 2026/1384 del Parlamento Europeo y del Consejo ([106]). Las autoridades de Taiwán también se refirieron a los documentos preparatorios y de acompañamiento de este último Reglamento y al informe de la OCDE-GFSEC (tal como se define en el considerando 440). Añadieron que este fenómeno mundial solo se individualizó y concretó con respecto a Taiwán, pero que no se centraba en el mercado interior de Taiwán.

(392) La Comisión señaló que la situación particular del mercado alegada era el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino, y no el exceso de capacidad mundial, que se aborda en el Reglamento (UE) 2026/1384. La única ocasión en que el presente Reglamento aborda el exceso de capacidad mundial es en los considerandos 961 a 970, en los que lo examina como posible factor adicional causante de perjuicio a la industria de la Unión. Los informes de la OCDE y el GFSEC constituyeron la referencia para la baja rentabilidad de la industria taiwanesa. Además, tras el análisis realizado por la Comisión en todos los países afectados, el exceso de capacidad chino solo tuvo un efecto de expulsión en Taiwán. Sin embargo, la Comisión investigó todos los países para los que se alegó el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino. Así pues, de todos ellos, la situación particular del mercado solo era específica de Taiwán. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(393) El Grupo CSC también alegó que la distinción entre el exceso de capacidad mundial y el exceso de capacidad chino era artificial, ya que la causa de la supuesta situación del mercado era el propio exceso de capacidad, que era un problema mundial.

(394) La Comisión analizó únicamente el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino en el mercado de Taiwán, que era la situación particular del mercado alegada. El análisis confirmó que el exceso de capacidad chino tuvo efectivamente un efecto de expulsión en el mercado taiwanés. Este efecto de expulsión no se debió al exceso de capacidad mundial, sino únicamente al exceso de capacidad chino, y era específico de Taiwán, como demuestra el hecho de que, sobre la base de la penetración en el mercado de las importaciones chinas en los cinco países afectados, Taiwán era el único en el que las importaciones chinas tenían un impacto significativo en el mercado interior. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(395) Las autoridades de Taiwán arguyeron que la constatación de una situación particular del mercado debía haberse respaldado con pruebas claras y objetivas, que demostraran la existencia de una intervención estatal conducente a distorsiones del mercado que hubieran afectado a los precios o los costes de producción en el mercado interior, tal como se observa en la práctica anterior de la Comisión ([107]).

([106]) Reglamento (UE) 2026/1384 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2026, relativo a los efectos negativos relacionados con el comercio del exceso de capacidad mundial en el mercado siderúrgico de la Unión y por el que se modifica el Reglamento (UE) 2020/2170 (DO L, 2026/1384, 24.6.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2026/1384/oj).

([107]) Informe del Grupo Especial de la OMC en el asunto «UE: Métodos de ajuste de costos II (Rusia)», apartado 7.40.

(396) La Comisión consideró que el factor decisivo para determinar una situación particular del mercado no residía en la naturaleza de la situación en sí (es decir, si se derivaba o no de la influencia del Gobierno), sino en el efecto y el impacto que producía en el mercado. En el caso que nos ocupa, la situación particular del mercado no era el propio exceso de capacidad chino, sino más bien su efecto de expulsión en el mercado interior de Taiwán. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(397) Las autoridades de Taiwán también alegaron que, siguiendo la lógica de la Comisión de que existe una situación particular del mercado cuando la presión de las importaciones es elevada y hay un impacto en los precios internos y la rentabilidad, cualquier autoridad investigadora que establezca una conclusión de perjuicio a su industria nacional debido a las importaciones objeto de dumping reconocería implícitamente que existe una situación particular del mercado en su propio mercado interno.

(398) La Comisión manifestó su desacuerdo. En primer lugar, la presente investigación no estableció que las importaciones chinas en Taiwán fueran objeto de dumping, sino simplemente que se realizaron a precios bajos, ya que se vieron afectadas por un exceso de capacidad. En segundo lugar, la situación particular del mercado no es el perjuicio causado a la industria nacional de Taiwán, sino el efecto de expulsión de las importaciones chinas. El efecto de expulsión desplazó los volúmenes de ventas nacionales y ejerció una presión a la baja sobre los precios internos, lo que, a su vez, empujó las ventas hacia el mercado de exportación, donde se vendieron a precios objeto de dumping en la Unión, lo que causó un perjuicio a la industria de la Unión.

(399) Además, las autoridades de Taiwán adujeron que el análisis de la Comisión pasó por alto dos circunstancias específicas del mercado interior de Taiwán.

(400) La primera circunstancia era que la tendencia de los precios internos de Taiwán supuestamente coincidía con la tendencia de Turquía y Vietnam. Esto mostraría que la disminución de los precios en el mercado interior de Taiwán no era un fenómeno aislado atribuible a condiciones específicas del mercado de este país, sino que formaba parte de una recesión más amplia que afectaba a los precios de los productos planos de acero laminados en frío a escala mundial.

(401) La Comisión señaló que los datos presentados por las autoridades de Taiwán mostraban que, durante el período de investigación, la disminución de los precios internos de Taiwán fue del – 16 %, una disminución más pronunciada en comparación con los precios internos de Turquía (– 7 %), Vietnam (– 9 a – 11 %) y también Corea (– 13 %), cuyos datos también se incluyeron en el análisis. De hecho, solo en el caso de Taiwán el análisis de la Comisión confirmó la existencia de una situación particular del mercado. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(402) Las autoridades de Taiwán también compararon los precios de exportación de Taiwán a la Unión con los precios de exportación de todos los países (excepto Taiwán) a la Unión y los precios de exportación de todos los países no afectados a la Unión. Las autoridades de Taiwán alegaron que seguían la misma tendencia y que estaban en gran medida en consonancia.

(403) En primer lugar, la Comisión consideró que la situación particular del mercado afectaba al mercado interior de Taiwán, por lo que una comparación entre los precios de exportación no puede contradecir la constatación de una situación particular del mercado. En cualquier caso, en aras de la exhaustividad, la Comisión señaló que los precios de exportación de Taiwán a la Unión fueron sistemáticamente inferiores a los otros dos precios de 2021 a 2024 incluidos, y que solo en 2025 se alcanzó un nivel ligeramente superior a los otros dos precios. Así pues, si los precios de exportación mostraran el impacto de la situación particular del mercado, lo que no es el caso, estos datos indicarían que, desde 2021 y al menos durante una parte del período de investigación, los precios de exportación de Taiwán a la Unión se vieron específicamente afectados. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(404) La segunda circunstancia que las autoridades de Taiwán alegaron que la Comisión pasó por alto era que la mayoría de las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío en Taiwán se realizaban por tipos de producto vendidos en volúmenes reducidos por la industria nacional de Taiwán. En consecuencia, las autoridades de Taiwán argumentaron que la gran diferencia en la gama de productos socavaba la evaluación de la Comisión y que, dados los distintos segmentos de mercado en los que opera cada uno de ellos, las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío complementaban la oferta de productos de los productores de Taiwán, en lugar de actuar como fuente de competencia.

(405) En relación con la diferencia alegada en la gama de productos, la Comisión señaló que los registros de la verificación realizada en CSC indicaban que era probable que los compradores taiwaneses de productos planos de acero laminados en frío chinos no recocidos procedieran a recocerlos. Sobre esta base, la Comisión consideró que era probable que los productos planos de acero laminados en frío no recocidos fueran simplemente una materia prima alternativa más barata que los productos planos de acero laminados en frío recocidos. En cualquier caso, los datos comunicados por las autoridades de Taiwán no mostraban que las importaciones chinas y la producción nacional de Taiwán no estuvieran en competencia, sino más bien que los productores taiwaneses perdieron la competencia. Esto se ve confirmado por el hecho de que las importaciones chinas aumentaron su cuota de mercado (cuadro 11) y sus volúmenes (cuadro 10) mucho más que el aumento del consumo (cuadro 7) entre 2022 y el período de investigación. De ello se deduce que las importaciones chinas no desaprovecharon un nuevo segmento de mercado dejado sin vigilancia por los productores taiwaneses, sino que desplazaron las ventas nacionales que anteriormente abastecían al segmento. De hecho, las ventas interiores de la industria de Taiwán se redujeron drásticamente entre 2022 y el período de investigación (cuadro 10). La Comisión formuló otras consideraciones en su respuesta a las alegaciones, en el considerando 444. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(406) Además, el Grupo CSC alegó que la situación del mercado no afectaba únicamente a las ventas de determinados productores de Taiwán, sino a las de todos los productores de acero de Taiwán. Esto se vería confirmado por las medidas de defensa comercial impuestas por Taiwán a determinados productos siderúrgicos procedentes de China, como resultado del exceso de capacidad en China, y por lo expuesto en el considerando 412.

(407) La Comisión señaló que solo analizó a los productores de productos planos de acero laminados en frío de Taiwán y que la expresión la «industria nacional de Taiwán en su conjunto» en el considerando 412 se refería a la industria taiwanesa de los productos planos de acero laminados en frío, por oposición al Grupo CSC. El exceso de capacidad de China para otros productos siderúrgicos y su efecto de expulsión en Taiwán no se alegaron ni analizaron en la presente investigación. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(408) CSC reiteró las alegaciones expuestas en los considerandos 391, 393 y 406, y abordadas en los considerandos 392, 394 y 407, en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, a pesar de que estas cuestiones no eran objeto de dicha divulgación final adicional, y se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones abordadas en la divulgación final adicional.

(409) Así pues, la Comisión confirmó la conclusión alcanzada en el considerando 388.

3.4.2. *Comparación adecuada*

(410) La Comisión evaluó si podía hacerse una comparación adecuada entre el valor normal y el precio de exportación del grupo CSC debido a la existencia de una situación particular del mercado con arreglo al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base. A tal fin, la Comisión evaluó el efecto relativo de la situación particular del mercado en las ventas en el mercado interno y de exportación.

(411) La Comisión constató que las condiciones de competencia en Taiwán y en la Unión son significativamente diferentes y, por lo tanto, que el efecto de la situación particular del mercado hace que los precios de venta internos sean inadecuados para compararlos con los precios de venta de las exportaciones del Grupo CSC.

(412) El mercado de productos planos de acero laminados en frío de Taiwán, con un consumo de 1 173 152 toneladas en el período de investigación, se vio afectado por un aumento de las importaciones chinas, que alcanzaron el 38,2 % del mercado en dicho período, en detrimento de la industria nacional de Taiwán, cuya cuota de mercado disminuyó hasta el 50,7 % en este período. El grupo de productores exportadores incluido en la muestra, el Grupo CSC, representaba el mayor operador nacional de Taiwán y su cuota de mercado también disminuyó al [40-50 %] durante el período de investigación. Este patrón se observó para el período comprendido entre 2022 y el período de investigación. Por lo tanto, parece que la situación particular del mercado afectó tanto al grupo de productores exportadores incluidos en la muestra como a la industria nacional de Taiwán en su conjunto, de la que el Grupo CSC es representativo de todos modos. Sobre esta base, la Comisión concluyó que existe un impacto significativo de la situación particular del mercado en los precios en el mercado interno de los productos planos de acero laminados en frío.

(413) A diferencia del mercado de Taiwán, en el que las importaciones chinas tienen una presencia significativa que perjudica a otros países proveedores, el mercado de la Unión de productos planos de acero laminados en frío, con un consumo mucho mayor de 7 274 722 solo en el mercado libre, se caracteriza por una combinación de productores de la Unión e importaciones procedentes de varios países, como se indica en los apartados 4.1, 4.4 y 5.2 a continuación. De hecho, la cuota de mercado de las importaciones chinas en Taiwán fue del 38 % en el período de investigación, sin que ningún otro país suministrador se le acercara remotamente, mientras que en la Unión todas las importaciones juntas representaban el 34 % del mercado, sin que ningún país a nivel individual alcanzara una cuota de mercado superior al 8 % y con importaciones insignificantes procedentes de China. De hecho, desde 2016 la Unión estableció derechos antidumping sobre las importaciones de productos planos de acero laminados en frío originarios de China ([108]). Por lo tanto, las condiciones de competencia que impulsan los niveles de precios en los dos mercados son muy diferentes.

(414) Una comparación entre el nivel medio de los precios cobrados en la Unión por todos los agentes y los precios de las importaciones chinas en Taiwán confirma que las condiciones de competencia son diferentes. De hecho, en la Unión, la industria de Taiwán compite con los precios mucho más altos que los precios de las importaciones procedentes de China con los que compite en su mercado interno.

Cuadro 14

Comparación de precios de las importaciones en la Unión y Taiwán (EUR/tonelada)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Precio de venta medio por unidad en todo el mercado de la Unión	[1 020-1 095]	[825-900]	[750-825]	[675-750]
Índice	*100*	*80*	*73*	*69*
Precio unitario medio de las importaciones en la Unión procedentes de los países afectados	1 047	779	728	695
Índice	*100*	*74*	*70*	*66*
Precio unitario medio de las importaciones en la Unión procedentes de todos los terceros países, excluidos los países afectados	1 071	841	776	735
Índice	*100*	*79*	*72*	*69*
Precio unitario medio de las importaciones en Taiwán procedentes de China	851	630	570	520
Índice	*100*	*74*	*67*	*61*

Fuente: Apartados 4.1, 4.4 y 5.2 y datos aduaneros de Taiwán comunicados en el cuadro 12 convertidos con arreglo al tipo de cambio TWD/EUR utilizado en la investigación.

(415) Sobre la base de todos los elementos anteriores, la Comisión concluyó que la situación particular del mercado afectaba de manera diferente a los precios en el mercado interno de Taiwán en comparación con los precios de exportación a la Unión. Por lo tanto, la Comisión concluyó que la situación particular del mercado no permitió una comparación adecuada entre los precios en el mercado interno taiwanés y los precios de exportación a la Unión con arreglo al artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base.

([108]) Finalmente, se mantuvieron las medidas antidumping sobre las importaciones de productos planos de acero laminados en frío originarios de China en virtud del Reglamento de Ejecución (UE) 2022/2068.

(416) Tras la divulgación final, el Grupo CSC alegó que la situación particular del mercado en cuestión no impedía una comparación adecuada entre las ventas interiores y de exportación. En particular, el Grupo CSC argumentó que el análisis de la Comisión sobre la comparación adecuada era incompleto y no tenía en cuenta el hecho de que el exceso de capacidad siderúrgica era un problema mundial, cuyos efectos también se experimentan en la Unión. A este respecto, el Grupo CSC sostuvo que, en el presente Reglamento, la Comisión constató que el exceso de oferta de acero chino en los mercados internacionales afectaba a los productores de acero a escala mundial, incluidos tanto Taiwán como la Unión ([109]). El Grupo CSC también hizo referencia al Reglamento (UE) 2026/1384. Del mismo modo, las autoridades de Taiwán también se refirieron al Reglamento (UE) 2026/1384 y a sus documentos preparatorios. Las autoridades de Taiwán también alegaron que el informe de la OCDE-GFSEC demostraba que el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino tenía el mismo impacto en los resultados de las exportaciones de terceros países, así como en la industria de la Unión.

(417) La Comisión señaló que la situación particular del mercado en cuestión era el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino en el mercado de Taiwán, y no el exceso de capacidad mundial. El Grupo CSC se basó en una parte del presente Reglamento ([110]) dedicada al exceso de capacidad mundial como posible factor adicional causante de perjuicio a la industria de la Unión, en los considerandos 961 a 963, y no a la situación particular del mercado y su análisis. La Comisión señaló además que el fenómeno en cuestión en el Reglamento (UE) 2026/1384 era el exceso de capacidad mundial, más que el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino. Sin embargo, precisamente en el extracto citado por el Grupo CSC se hace referencia a las «importaciones procedentes de países con exceso de capacidad, o [...] el efecto de "expulsión"» de las importaciones procedentes de dichos países. Esta investigación analizó de manera específica el efecto de expulsión de las importaciones chinas afectadas por el exceso de capacidad y constató que constituía una situación particular del mercado en Taiwán. En cambio, en los demás países afectados, la Comisión no consideró que constituyera una situación particular del mercado. Como se muestra en los considerandos 413 y 414, esta situación particular del mercado tuvo en el mercado interior de Taiwán un efecto diferente del que tuvo en el mercado de la Unión. Por lo tanto, no se podía establecer una comparación adecuada. Se trata de un ejercicio diferente de la comparación de los efectos en los resultados de las exportaciones de la industria de Taiwán y en la industria de la Unión. En cualquier caso, la Comisión demostró en el considerando 413 que las condiciones en el mercado de la Unión y en el mercado interior de Taiwán eran diferentes. En consecuencia, la Comisión rechazó esta alegación.

(418) El Grupo CSC también alegó que la Comisión, en su análisis, no tuvo en cuenta los efectos indirectos del exceso de capacidad en el mercado de la Unión, por ejemplo si los países afectados perdieron cuota de mercado en terceros países y reorientaron sus exportaciones a la Unión, o el aumento de la cuota de mercado de otros terceros países (específicamente Corea y Ucrania) en la Unión obtenido al reorientar a la Unión las ventas internas o las exportaciones destinadas a otros terceros países.

(419) La Comisión señaló que el Grupo CSC no aportó ninguna prueba de si dichas importaciones en la Unión eran el resultado de un exceso de capacidad. Además, la razón de estas importaciones no cambiaría el análisis y las conclusiones de la Comisión expuestos en los considerandos 410 a 415, que se basaban en la situación del mercado de la Unión establecida a partir de los datos verificados recabados en la investigación, que abarcaban todas las importaciones en la Unión.

(420) En cualquier caso, el Grupo CSC comparó el precio unitario medio de importación en la Unión procedente de países no afectados con el precio unitario medio de importación en Taiwán procedente de China. El Grupo CSC alegó que ambos descendieron de manera similar, lo cual indicaba que los precios de importación en la Unión se vieron afectados por el exceso de capacidad mundial.

(421) La Comisión señaló que el Grupo CSC comparó los precios de importación en la Unión con los precios de importación en Taiwán, es decir, hacia diferentes destinos. Además, los precios de importación en la Unión procedente de países no afectados incluyen las importaciones chinas en la Unión, que se ven afectadas por el exceso de capacidad. Además, el Grupo CSC comparó el descenso porcentual de los precios, en lugar de su nivel real. Por último, la Comisión analizó el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino solo en los países afectados, y no se presentaron alegaciones con respecto a otros terceros países. Por tanto, se rechazó esta alegación.

([109]) Considerados 908 a 910.
([110]) Considerados 905 a 907.

(422) Por otro lado, el Grupo CSC comparó el precio unitario medio de importación en la Unión procedente de países no afectados con los precios internos de Taiwán, y arguyó que el precio de importación en la Unión procedente de países no afectados disminuyó de manera más abrupta que el precio interno de Taiwán. Según el Grupo CSC, esto mostraría que el exceso de capacidad afectaría negativamente tanto a los precios internos como a los precios de exportación, por lo que la Comisión debería ajustar la rentabilidad tanto en el mercado interno como en el de exportación.

(423) La Comisión observó que el Grupo CSC comparó los precios de importación en la Unión procedente de otros países con los precios internos de Taiwán, por lo que los precios procedían tanto de fuentes diferentes como de destinos diferentes. Además, el Grupo CSC comparó el descenso porcentual de los precios, en lugar de su nivel real. Asimismo, el Grupo CSC asumió que las importaciones en la Unión procedentes de otros países se vieron afectadas por el exceso de capacidad solo porque disminuyeron más bruscamente que los precios internos en Taiwán. Sin embargo, las importaciones en la Unión procedentes de países no afectados incluyen las importaciones chinas y, como se muestra en el cuadro 11 y en los considerandos 412 y 413, las importaciones chinas y las importaciones procedentes de países no afectados tenían una relevancia y una cuota de mercado muy diferentes en la Unión y en el mercado de Taiwán. En consecuencia, la Comisión rechazó esta alegación.

(424) Las autoridades de Taiwán alegaron que, para establecer que no se podía realizar una comparación adecuada, la Comisión debería haber evaluado el efecto relativo de la situación particular del mercado en los precios internos y de exportación de Taiwán, de conformidad con el informe del grupo especial en el asunto Australia — Medidas antidumping sobre el papel ([111]). A juicio de las autoridades de Taiwán, una situación particular del mercado consistente en el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino afectado por sus propios precios de exportación por naturaleza era comparable a los precios internos y tenía necesariamente los mismos efectos en ambos. En apoyo de esta alegación, las autoridades de Taiwán indicaron que las conclusiones de la Comisión mostraban una disminución considerable tanto del precio interno de Taiwán como del precio de exportación. A este respecto, el Grupo CSC alegó que, al igual que la rentabilidad de las ventas nacionales a clientes no vinculados, la rentabilidad de las ventas de exportación a clientes no vinculados también disminuyó de manera similar desde 2022. Según el Grupo CSC, esto mostraría que el exceso de capacidad afectaría negativamente tanto a los precios internos como a los precios de exportación, por lo que la Comisión debería ajustar la rentabilidad tanto en el mercado interno como en el de exportación.

(425) La Comisión señaló que la disminución de los precios internos y de exportación se debía a diferentes razones. De hecho, como se expone en el cuadro 12, los precios internos de Taiwán siguieron (sin poder igualarlos) el descenso más pronunciado de los precios de importación chinos en Taiwán. El precio más bajo y el descenso más pronunciado permitieron que las importaciones chinas aumentaran rápidamente su cuota de mercado en Taiwán entre 2022 y el período de investigación, como se muestra en el cuadro 11, en detrimento de las ventas interiores de la industria de Taiwán. Si la industria nacional de Taiwán no hubiera seguido los precios de importación chinos en la tendencia a la baja, es probable que la industria nacional hubiera perdido aún más cuota de mercado. Así pues, la industria nacional de Taiwán se vio obligada a bajar sus precios debido a la presión competitiva (es decir, el efecto de expulsión) de las importaciones chinas afectadas por el exceso de capacidad. Esto constituye la situación particular del mercado que afecta al mercado interior de Taiwán, lo que hace que los beneficios nacionales no sean fiables. Por el contrario, al exportar los volúmenes desplazados a la Unión, los exportadores de Taiwán no estaban sujetos a las mismas presiones competitivas de su propio mercado interno, dado que las condiciones de competencia eran diferentes en el mercado de la Unión, como se expone en los considerandos 410 a 414, en donde las importaciones chinas no tuvieron ninguna repercusión. Por lo tanto, la Comisión rechazó la alegación de que el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino hubiera afectado a los precios de exportación de Taiwán de manera comparable o similar a los precios internos de Taiwán y, en consecuencia, no ajustó la rentabilidad en lo referente a la exportación.

(426) Además, las autoridades de Taiwán alegaron que estaba claro que la situación particular del mercado afectaba también a las condiciones de competencia en la Unión debido a que, a pesar de que las importaciones chinas en la Unión tenían una cuota de mercado baja, la Unión intentó compensar los efectos del exceso de capacidad siderúrgica con un acto de política general como el Reglamento (UE) 2026/1384. Así pues, según las autoridades de Taiwán, la situación particular del mercado no debe evaluarse únicamente sobre la base de la cuota de mercado de las importaciones chinas en la Unión.

([111]) Informe del Grupo Especial en el asunto «Australia: Medidas antidumping sobre el papel», párrafos 7.73 y 7.75.

(427) La Comisión señaló que el Reglamento (UE) 2026/1384 tenía por objeto hacer frente al exceso de capacidad mundial, mientras que esta investigación se basaba en la alegación de una situación particular del mercado consistente en la expulsión del exceso de capacidad chino, entre otros países, en Taiwán. Por consiguiente, en el contexto del análisis comparativo adecuado, la Comisión no estaba obligada a analizar los efectos del exceso de capacidad mundial en el mercado de la Unión, sino, a lo sumo, los efectos de la situación particular del mercado en el mercado de la Unión. Además, el Reglamento (UE) 2026/1384 no modifica los siguientes hechos: i) como se señala en los considerandos 388 y 409, se produjo una situación particular del mercado en Taiwán durante el período de investigación; y ii) como se observa en el considerando 415, esta situación particular del mercado afectó a la comparación adecuada entre el valor normal y el precio de exportación. Esta cuestión tuvo que abordarse. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(428) Las autoridades de Taiwán alegaron que una serie de declaraciones públicas del denunciante ([112]) describían los efectos del exceso de capacidad siderúrgica mundial sobre los precios de exportación.

(429) La Comisión señaló que la investigación solo analizó el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino, y no el exceso de capacidad mundial. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(430) El Grupo CSC sostuvo que, aunque la Comisión concluyera que el exceso de capacidad siderúrgica mundial tenía un mayor impacto en el mercado interior de Taiwán que en el mercado de exportación de la Unión, no podía determinar que no hubiera ningún impacto en el mercado de la Unión. Por el contrario, debería haber evaluado el impacto relativo en las ventas interiores frente a las ventas de exportación y ajustado también los beneficios en las ventas de exportación en un 4,8 %.

(431) La Comisión señaló que la situación particular del mercado interior de Taiwán no era un exceso de capacidad siderúrgica mundial, sino el efecto de expulsión del exceso de capacidad chino. Como se explica en los considerandos 410 a 414, las condiciones de competencia en el mercado de la Unión son diferentes. Por consiguiente, no estaba justificado ningún ajuste del precio de exportación debido a la situación particular del mercado. Por lo tanto, la Comisión rechazó esta alegación y confirmó sus conclusiones con respecto a una comparación adecuada expuestas en el considerando 415.

(432) Por último, las autoridades de Taiwán alegaron que la Comisión, en su análisis comparativo adecuado, no tuvo en cuenta las diferencias en las categorías entre las importaciones chinas en Taiwán y el precio unitario medio de diversas mezclas de productos, entre otros factores que podrían influir en la diferencia en las condiciones de competencia entre la Unión y Taiwán.

(433) La Comisión apuntó que ya había abordado las preocupaciones de las autoridades de Taiwán por lo que se refiere a las supuestas diferencias de categorías entre las importaciones chinas en Taiwán en el considerando 405. Por lo que se refiere al precio unitario medio de diversas combinaciones de productos, la Comisión recordó que, en el contexto de los cálculos del dumping, la subcotización y la subvalorización, la comparación de las ventas nacionales y de exportación, así como la comparación de las importaciones procedentes de los países afectados en la Unión con las ventas nacionales de la industria de la Unión, se realizó por NCP y mostró una correspondencia suficiente. Por lo tanto, en el contexto del análisis comparativo adecuado, la Comisión no tuvo que seguir analizando los precios en la Unión o de las importaciones en la Unión a nivel de tipo de producto ni considerar el tipo de producto exacto al que correspondían los precios. Por lo que se refiere al precio de importación chino en Taiwán, la Comisión no tuvo que analizar los precios por tipo de producto ni considerar los tipos de producto importados, en la medida en que el producto investigado importado en Taiwán desde China competía con la producción nacional de Taiwán, como se indica en el considerando 405. Por tanto, se rechazó esta alegación.

(434) CSC reiteró las alegaciones expuestas en los considerandos 416, 420, 422, 424 y 430, y abordadas en los considerandos 417, 421, 423, 425 y 431, en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, a pesar de que estas cuestiones no eran objeto de dicha divulgación final adicional, y se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones abordadas en la divulgación final adicional.

(435) En conclusión, la Comisión confirmó la conclusión del considerando 415.

([112]) https://www.steelactionplan.eu/topics/an-eu-trade-policy-that-works-for-industrial-resilience y https://www.spglobal.com/energy/en/news-research/latest-news/metals/120924-eu-steel-sector-requests-emergency-summit-tariffs-amid-import-surge.

3.4.3. *Valor normal*

(436) Como se indica en los considerandos 388 y 415, la Comisión estableció la existencia de una situación particular del mercado interno de Taiwán, lo que no permitió una comparación adecuada. Todas las ventas en el mercado interno del Grupo CSC se vieron afectadas porque las importaciones chinas resultantes del exceso de capacidad en el sector siderúrgico de China redujeron artificialmente el precio de todas las ventas en el mercado interno de productos planos de acero laminados en frío. Por lo tanto, no podía considerarse que tales ventas se hicieran en condiciones normales y el beneficio generado no podía constituir un beneficio normal.

(437) Por consiguiente, de conformidad con el artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, la Comisión calculó el valor normal sobre la base del coste de producción en el país de origen más una cantidad razonable en concepto de gastos de venta, generales y administrativos y de beneficios.

(438) Como se explica en los considerandos 384 a 387, el efecto de la situación particular del mercado en Taiwán dio lugar a una rentabilidad artificialmente baja, pero no afectó a los costes de producción ni a los gastos de venta, generales y administrativos en Taiwán. Por lo tanto, para el cálculo del valor normal, la Comisión se basó en los costes reales de producción y en los gastos de venta, generales y administrativos reales registrados por CSC y CHS.

(439) En cuanto al beneficio, la Comisión consideró que el beneficio obtenido por el productor exportador en las ventas de productos similares en el mercado interno no era adecuado para su uso debido al efecto de la situación particular del mercado en el margen de beneficio real, como se explica en el considerando 388.

(440) La Comisión determinó el impacto de la situación particular del mercado en el margen de beneficio real sobre la base de un informe elaborado por la OCDE y publicado por el GFSEC ([113]) («informe de la OCDE-GFSEC»). Según este informe, la diferencia media entre el beneficio realmente obtenido por las empresas siderúrgicas de todo el mundo, excluida China, y el beneficio que podrían haber obtenido las mismas empresas si el exceso de capacidad de China no hubiera aumentado de la manera en que lo hizo, fue del 4,8 %.

Cuadro 15 (%)

Rentabilidad real frente a rentabilidad estimada

	2015	2017	2020
Beneficio real	9	17,75	16,5
Beneficio estimado	14	22,7	21
Media de la diferencia	4,8		

Fuente: Informe de la OCDE-GFSEC, pp. 18 y 19, recuadro 3 y figura 3.

(441) La Comisión consideró que cualquier ajuste significativo de los beneficios por tipo de producto debía tener en cuenta las variaciones específicas de los costes de producción, los precios de venta internos y los niveles de beneficio resultantes entre esos tipos de producto, ya que la Comisión dispone de esta información.

(442) Por lo tanto, para establecer un importe razonable de beneficio en el sentido del artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base, y de conformidad con su artículo 2, apartado 6, letra c), la Comisión, como punto de partida y siguiendo su metodología estándar de cálculo del dumping, identificó en primer lugar todas las transacciones de ventas en el mercado interno realizadas en el curso de operaciones comerciales normales para cada tipo de producto. Dado que la rentabilidad de estas transacciones se vio afectada negativamente por la situación particular del mercado constatada, basarse en su rentabilidad real no daría lugar a un importe razonable de beneficio en el sentido del artículo 2, apartado 3. Para abordar esta cuestión, la Comisión ajustó la rentabilidad de las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por la pérdida media de beneficios atribuible a la situación particular del mercado.

([113]) Facilitador de la OCDE De Carvalho, A., Pazos, R. y Thorbecke, W, *Global Forum on Steel Excess Capacity: Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries* [«Foro Mundial sobre el Exceso de Capacidad Siderúrgica: Repercusiones del exceso de capacidad mundial en la salud de las industrias siderúrgicas del GFSEC», documento en inglés], marzo de 2024, pp. 18 y 19, recuadro 3 y figura 3, https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

(443) Tras la divulgación final, las autoridades de Taiwán alegaron que el cálculo del valor normal permitido por el artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping de la OMC y el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base ya era suficiente para garantizar que se tuviera en cuenta el efecto de expulsión. En su opinión, no existía ninguna base jurídica para apartarse del beneficio real basado en las ventas interiores en el curso de operaciones comerciales normales en favor de un valor de referencia entre países. Esto se debió especialmente a que, en su opinión, las transacciones nacionales rentables eran predominantemente transacciones de bobinas de productos planos laminados en frío de alta calidad y recocidos, que no competían con las bobinas de productos planos laminados en frío no recocidos —que constituían la gran mayoría de las importaciones chinas de productos planos laminados en frío en Taiwán— ni se veían afectadas por ellas.

(444) La Comisión explicó en los considerandos 384 a 387 los efectos de la situación particular del mercado en la rentabilidad interna de Taiwán. Debido a la situación particular del mercado, el beneficio no podía considerarse razonable. Por este motivo, la Comisión se basó en un valor de referencia alternativo, siempre con arreglo al artículo 2, apartado 3, y al artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base. En cualquier caso, la Comisión no estuvo de acuerdo con la opinión de las autoridades de Taiwán sobre el beneficio real obtenido por los productores exportadores de Taiwán. Aunque los productos planos de acero laminados en frío recocidos de alta calidad pueden resultar más rentables que los productos planos de acero laminados en frío no recocidos, los beneficios nacionales no se debieron únicamente a los productos planos de acero laminados en frío recocidos de alta calidad. De hecho, la Comisión señaló que las ventas interiores de los tipos de producto no recocido del mayor productor del grupo incluido en la muestra, CSC, durante el período de investigación fueron rentables en once de los doce tipos de producto no recocido, y en gran medida rentables para el tipo de producto restante. Todas estas ventas interiores rentables se consideraron en el curso de operaciones comerciales normales y, por tanto, se incluyeron en el cálculo del dumping. Por lo tanto, la Comisión también utilizó los beneficios de los tipos de producto no recocido, que las autoridades de Taiwán afirman ser los tipos de producto más expuestos a la competencia de las importaciones chinas. Debido a la expulsión de las importaciones chinas, el nivel de dicho beneficio seguía siendo inferior al que habría sido en ausencia de la situación particular del mercado. Por este motivo, la Comisión tuvo que recurrir a un ajuste para compensar los efectos de la situación particular del mercado y alcanzar un beneficio razonable. En cualquier caso, por lo que se refiere específicamente a los productos planos de acero laminados en frío recocidos y no recocidos, como se explica en el considerando 405, los productos planos de acero laminados en frío recocidos y no recocidos eran sustituibles como materias primas utilizadas para producir productos transformados y, por tanto, competían entre sí. Solo los productos planos de acero laminados en frío no recocidos eran más baratos y, por tanto, preferidos por los usuarios intermedios, en comparación con los productos planos de acero laminados en frío recocidos. Por último, las importaciones chinas durante el período de investigación también incluían productos planos de acero laminados en frío recocidos. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(445) Las autoridades de Taiwán argumentaron que el ajuste de beneficios era incompatible con el artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping de la OMC. De hecho, adujeron que, cuando el importe real de los beneficios no puede basarse en datos reales relativos a la producción y las ventas en el curso de operaciones comerciales normales del productor exportador afectado, la Comisión debería basarse, para cualquier otro método razonable, en importes que no superen los beneficios normalmente obtenidos por los productores exportadores en el mercado interior del país afectado. El informe de la OCDE-GFSEC en el que se basa la Comisión no sería adecuado, según las autoridades de Taiwán, por varias razones. En primer lugar, el informe no indicaba específicamente un beneficio razonable aplicable al mercado de productos planos de acero laminados en frío en Taiwán durante el período de investigación. En segundo lugar, había notas metodológicas que invitaban a una interpretación prudente, el estudio no se sometió a una revisión interpares, se financió también a través de la contribución de la Unión y parecía no basarse en los estados financieros ni los informes anuales para el análisis de rentabilidad. En tercer lugar, el margen de beneficio que se tuvo en cuenta era el margen de beneficio global de los productores de acero, no específico como el margen de beneficio real del productor de Taiwán. Por último, las autoridades de Taiwán alegaron que ya se habían opuesto a esta metodología, propuesta por el denunciante, en sus observaciones sobre el inicio de la investigación, resumidas en el considerando 21. Con respecto a la refutación de la Comisión en el considerando 22, las autoridades de Taiwán alegaron que la Comisión no hizo referencia a sus obligaciones en virtud del artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping de la OMC y no demostró que el informe incluyera datos reales sobre los beneficios de los productores de Taiwán.

(446) En primer lugar, la Comisión señaló que, como se menciona en el considerando 442, estableció el beneficio sobre la base de «cualquier otro método razonable», tal como se prevé en el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base, correspondiente al artículo 2.2.2, inciso iii), del Acuerdo Antidumping de la OMC. De hecho, la Comisión no podía basarse en la letra a) o en el inciso i), ya que no disponía de los importes reales de los beneficios de otros exportadores o productores de Taiwán, y ningún exportador o productor de Taiwán, aparte del Grupo CSC incluido en la muestra, presentó una respuesta al cuestionario. La Comisión tampoco podía basarse en la letra b) o en el inciso ii), ya que no disponía de información específica sobre la rentabilidad del Grupo CSC para la misma categoría general de productos que los productos planos de acero laminados en frío y, en cualquier caso, también se habría visto afectado por la situación particular del mercado. Así pues, la Comisión se basó en la letra c) o en el inciso iii). De este modo, la Comisión no disponía de un beneficio normalmente

obtenido por otros exportadores o productores en las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado interior de Taiwán. De hecho, la rentabilidad de todos los productores de productos planos de acero laminados en frío de Taiwán se vio afectada por la situación particular del mercado. Además, la rentabilidad de los productores de productos transformados también se vería afectada por la existencia de una situación particular del mercado para los productos planos de acero laminados en frío como materia prima, mientras que, dados los usos de los productos planos de acero laminados en frío, industrias como la construcción o la automoción no serían adecuadas, ya que dichos productos ya no pertenecerían a la misma categoría general. Al mismo tiempo, los productores de productos ascendentes, como los productos planos de acero laminados en caliente, también serían productores de productos planos de acero laminados en frío, y más productos ascendentes, como el mineral de hierro, no pueden considerarse en la misma categoría general que los productos planos de acero laminados en frío. No obstante, el artículo 2, apartado 6, letra c), del Reglamento de base exigía a la Comisión que determinara el beneficio que se obtiene normalmente en Taiwán.

(447) Así pues, la Comisión recurrió al beneficio normalmente obtenido por el propio Grupo CSC. Además, la Comisión examinó la interpretación más restrictiva de la misma categoría general de productos, limitada exactamente al mismo producto, es decir, los productos planos de acero laminados en frío. Así pues, la Comisión tuvo en cuenta el beneficio normalmente obtenido por el Grupo CSC en las ventas de productos planos de acero laminados en frío en el mercado interior de Taiwán. Sin embargo, el Grupo CSC registró pérdidas en sus ventas nacionales de productos planos de acero laminados en frío a clientes no vinculados. Dado que el Grupo CSC era deficitario, la Comisión no pudo determinar un beneficio normalmente obtenido sobre la base del beneficio real del Grupo CSC, ya que no había ningún beneficio. Además, las pruebas del expediente demostraron que la rentabilidad global de la empresa se vio significativamente afectada por transacciones que el Reglamento de base no considera realizadas en el curso de operaciones comerciales normales. De hecho, estas transacciones están excluidas del análisis de beneficios con arreglo al artículo 2, apartado 6, de dicho Reglamento. Por lo tanto, para determinar un beneficio normalmente obtenido, la Comisión solo tuvo en cuenta el beneficio del Grupo CSC en el curso de operaciones comerciales normales. El beneficio del Grupo CSC en el curso de operaciones comerciales normales era mucho más preciso y detallado que cualquier beneficio real obtenido por otros productores en las ventas de productos de la misma categoría general que los productos planos de acero laminados en frío en Taiwán. Teniendo en cuenta la conclusión de que dicho beneficio era moderado debido a la situación particular del mercado, la Comisión lo ajustó al nivel que podía esperarse sin los efectos de la situación particular del mercado constatada. A tal fin, la Comisión consideró que el beneficio normalmente obtenido por el Grupo CSC en las ventas de productos planos de acero laminados en frío en el mercado interior de Taiwán, ajustado por la media de la diferencia entre la rentabilidad real e hipotética del acero no chino determinada en el informe de la OCDE-GFSEC y consignada en el cuadro 15, constituía un beneficio normalmente obtenido o, dado que la situación particular del mercado afectaba al propio beneficio, realizable también por otros exportadores o productores en las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado interior del país de origen. Dado que el estudio abarcaba las empresas siderúrgicas, se refería a productos de la misma categoría general que los productos planos de acero laminados en frío, e incluso los incluía. Así pues, era lo suficientemente homogéneo como para ser utilizado para ajustar el beneficio del Grupo CSC normalmente obtenido en las ventas nacionales de productos planos de acero laminados en frío.

(448) En apoyo de esto, la Comisión señaló que el informe de la OCDE-GFSEC simulaba la diferencia entre un beneficio real y el beneficio hipotético en ausencia de exceso de capacidad. Aplicado al contexto del caso, esto se tradujo en un beneficio en ausencia del efecto de expulsión del exceso de capacidad chino, que en el escenario hipotético no aumentó y, por tanto, no desplazó las ventas nacionales de Taiwán. El informe de la OCDE-GFSEC simulaba este beneficio hipotético como una media de empresas siderúrgicas no chinas en todo el mundo. La base de datos utilizada por el informe de la OCDE-GFSEC incluía empresas de Taiwán ([114]). Si bien el informe de la OCDE-GFSEC no alcanza una diferencia entre el beneficio real y el hipotético específicamente para Taiwán, obtiene una diferencia media para todas las empresas no chinas, por lo que también es aplicable a las empresas de Taiwán, en particular al productor exportador incluido en la muestra, el Grupo CSC. Cabe señalar que, a efectos del informe de la OCDE-GFSEC, se tuvieron en cuenta los datos reales de beneficios de las empresas para desarrollar un beneficio hipotético libre de los efectos del exceso de capacidad. La diferencia entre el beneficio real y el hipotético constituía una referencia adecuada para liberar el beneficio del Grupo CSC en el curso de operaciones comerciales normales de los efectos de la situación particular del mercado y determinar un beneficio razonable. De hecho, sin la situación particular del mercado, las ventas rentables de productos planos de acero laminados en frío del Grupo CSC habrían sido más rentables.

(449) En cuanto a las restantes alegaciones de las autoridades de Taiwán, en primer lugar, en la medida en que el informe de la OCDE-GFSEC hacía referencia al sector siderúrgico no chino y, por tanto, a la misma categoría general de productos que los productos planos de acero laminados en frío, el hipotético beneficio resultante era aplicable a este sector en Taiwán. En segundo lugar, las notas metodológicas eran una redacción estándar en trabajos políticos y académicos que proponían nuevos análisis económicos o econométricos. La Comisión no consideró

([114]) Véase OCDE, «About the OECD MAGIC database» («Acerca de la base de datos MAGIC de la OCDE», únicamente disponible en inglés), julio de 2026, disponible en: https://www.oecd.org/en/data/dashboards/magic-database-industrial-subsidies.html.

pertinente el hecho de que los trabajos no fueran objeto de una revisión interpares, ya que se prepararon para el GFSEC, que constituye la referencia más conocida en materia de exceso de capacidad siderúrgica. La Comisión no comprendió la base sobre la que las autoridades de Taiwán alegaron que contribuyó a la financiación del estudio. Sin embargo, suponiendo que las autoridades de Taiwán se refirieran a las contribuciones de la Unión a la OCDE o al GFSEC, la Comisión no consideró que esto fuera pertinente. El estudio no se publicó a efectos de la presente investigación y las autoridades de Taiwán no presentaron ninguna alternativa. Asimismo, el análisis de la figura 3 del recuadro 3 del informe de la OCDE-GFSEC se basó efectivamente en los informes anuales y los estados financieros, como correspondía a la ratio entre el EBITDA y los ingresos. En tercer lugar, la Comisión consideró que el hecho de que el margen de beneficio se refiriera al sector siderúrgico era suficiente para cumplir el criterio jurídico de los «productos de la misma categoría general» que los productos planos de acero laminados en frío. Por último, la Comisión estimó que la objeción planteada por las autoridades de Taiwán en sus observaciones sobre la apertura del procedimiento, resumida en el considerando 21, no se refería al contenido de la metodología, sino más bien a los requisitos de las normas jurídicas. Una vez que la Comisión respondió a la observación del considerando 22, tuvo pleno derecho a basarse en la metodología del informe de la OCDE-GFSEC propuesto por el denunciante, que ninguna parte interesada cuestionó en cuanto al contenido. La Comisión facilitó las aclaraciones necesarias en relación con sus obligaciones en virtud del artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping de la OMC y las disposiciones correspondientes del Reglamento de base en los considerandos 442 y 446. La Comisión consideró que constituían una justificación suficiente de la metodología propuesta. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(450) Tras la divulgación final, el Grupo CSC alegó un error material en el cálculo del coste unitario medio de fabricación establecido por NCP para una de sus empresas.

(451) La Comisión estimó que esta alegación estaba justificada. Por consiguiente, se revisó el cálculo del valor normal para esta empresa y se ajustó en consecuencia el margen de dumping para el Grupo CSC y para las empresas cooperantes no incluidas en la muestra. El nuevo cálculo no afectó al margen de dumping residual.

3.4.4. *Precio de exportación*

(452) Los productores exportadores incluidos en la muestra exportaron a la Unión directamente a clientes independientes.

(453) Por lo tanto, el precio de exportación fue el precio realmente pagado o pagadero por el producto afectado cuando se vendía para su exportación a la Unión, de conformidad con el artículo 2, apartado 8, del Reglamento de base.

3.4.5. *Comparación*

(454) El artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base establece que la Comisión debe realizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación en la misma fase comercial y hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que influyan en los precios y, por lo tanto, en la comparabilidad de estos. 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 la fase comercial franco fábrica. Como se explica más adelante, el valor normal y el precio de exportación se ajustaron cuando procedía para: i) retrotraerlos al nivel franco fábrica, y ii) hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores respecto a los cuales se demostró que influían en los precios y, por lo tanto, en su comparabilidad.

(455) En la versión confidencial de sus respuestas al cuestionario, tanto CSC como CHS solicitaron la adición de un dígito al final de los NCP para tener en cuenta supuestos segmentos del mercado de uso final. Según los productores exportadores de Taiwán incluidos en la muestra, estos segmentos de mercado dieron lugar a diferencias de precios que la estructura de NCP presentada por la Comisión no tuvo en cuenta. Además, esta estructura de NCP comparó las ventas en el mercado interno en un segmento de alto valor con las ventas de exportación a la UE concentradas en un segmento sensible a los precios.

(456) La Comisión señaló que el dígito añadido por los productores exportadores de Taiwán incluidos en la muestra no correspondía a una característica técnica o física que pudiera permitir distinguir e identificar de manera unívoca los supuestos segmentos de mercado. Las descripciones de los segmentos de mercado mostraron que no existía una única variable o conjunto de variables que pudieran permitir distinguir los distintos segmentos, sino que cada uno de ellos se definía sobre la base de diferentes factores. Por ejemplo, un segmento se definió sobre la base de los requisitos de calidad y la inelasticidad de los precios, otro se basó en el contenido de un elemento determinado y otro se basó en el contenido de otros elementos. En consecuencia, el único factor distintivo real fue el uso final, según la propia clasificación de los productores exportadores incluidos en la muestra. Al rastrear las características de los productos vendidos para los diferentes usos finales, los productores exportadores incluidos en la muestra identificaron artificialmente varios segmentos de mercado. Sin embargo, la estructura de los NCP propuesta por la Comisión ya incluye una serie de factores que permiten clasificar los mismos productos y compararlos como productos similares. Esta estructura de NCP era plenamente adecuada. Esto se debió específicamente a que, poco después del inicio del caso, el 1 de octubre de 2025, la Comisión modificó ligeramente la estructura de los NCP para garantizar que las categorías de automóviles basadas en normas privadas de automoción equivalentes a la norma 10130 2006 de la nomenclatura europea (EN) y los aceros para soluciones sólidas (norma EN 10268) se clasificaran correctamente en la estructura de los NCP ([115]). Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

3.4.5.1. Ajustes del valor normal

(457) Como se explica en los considerandos 436 a 442, el valor normal se determinó en la fase comercial franco fábrica utilizando los costes de producción junto con los importes para los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio que se consideraron razonables para esa fase comercial. Por lo tanto, no fue necesario realizar ajustes para retrotraer el valor normal al nivel franco fábrica.

(458) En la versión confidencial de su respuesta al cuestionario, el Grupo CSC alegó que, si la Comisión rechazaba su propuesta de modificar la estructura de los NCP, tal como se explica en el considerando 455, habría solicitado ajustes en el valor normal o en el precio de exportación para i) las diferencias en las características físicas; ii) las diferencias en la fase comercial, y iii) otros factores. Durante la verificación, el Grupo CSC solicitó dicho ajuste sobre la base del artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base en relación con otros factores y facilitó un cálculo del ajuste. El grupo CSC explicó que las razones del ajuste eran i) que los clientes pagaban precios diferentes en el mercado interno debido a la diferencia en estos otros factores, y ii) que dicha diferencia se debía a una combinación de diferencias en las características físicas, debido a categorías específicas de acero, y de fase comercial, debido al tipo de clientes. Con respecto al tipo de clientes, el Grupo CSC alegó que existían diferencias en las funciones y las condiciones de venta. En concreto, la certificación de CSC como vendedor cualificado al cliente era un requisito previo para las relaciones comerciales, y los precios reflejaban esta condición adicional. Así pues, el ajuste tenía por objeto tener en cuenta la diferencia de precios debida al uso final. En el mercado interno, los clientes del supuesto segmento A aceptaron precios más elevados, mientras que, en el mercado de exportación de la Unión, las ventas se centraron principalmente en el supuesto segmento B, aunque también hubo ventas en el supuesto segmento A. Durante la verificación, CSC aclaró que, en función del tipo de clientes, el segmento A podía dividirse a su vez en el segmento A1 en el mercado interno, que exigía precios más elevados, y el segmento A2 en el mercado de exportación de la Unión, que exigía precios más bajos, pero aún más elevados que el segmento B.

(459) En primer lugar, la Comisión señaló que el grupo CSC no respaldó su alegación de diferencia de precios entre sectores de venta con ninguna prueba en términos de costes.

(460) Por lo que se refiere a la diferencia alegada en las características físicas, la Comisión pidió al Grupo CSC que aportara pruebas de las características físicas o químicas que permitieran distinguir claramente los segmentos en cuestión, como ya se ha mencionado en el considerando 456. CSC Group no aportó pruebas que demostraran que algunos clientes pagaran más que otros por productos similares por cualquier diferencia en las características físicas o químicas. Por lo que se refiere a otros factores, la Comisión pidió al Grupo CSC que aportara pruebas justificativas, como gastos de venta adicionales o costes adicionales. El grupo CSC explicó que no había costes de embalaje adicionales específicos y que los costes del proceso de certificación no se amortizaban, sino que se contabilizaban como gastos generales. Por lo tanto, la Comisión consideró que el grupo CSC no había aportado tales pruebas.

([115]) Nota al expediente n.º t25.009414 y anexo adjunto.

(461) Por lo que se refiere a las diferencias alegadas entre el tipo de clientes, la Comisión señaló que el grupo CSC no había establecido ninguna correlación entre los elevados precios y los costes del proceso de certificación u otros factores.

(462) Además, la Comisión señaló inicialmente que los precios elevados podían explicarse por el hecho de que el Grupo CSC era el único productor nacional activo en el supuesto segmento A. Sin embargo, tras un análisis más detallado del segmento y del grado de competencia dentro del mismo, la Comisión concluyó, en el considerando 481, que tal escenario solo sería posible si el Grupo CSC restringiera la competencia en dicho segmento. A falta de pruebas o alegaciones en este sentido, la Comisión no prosiguió esta línea de razonamiento. En vez de ello, centró su réplica en la ausencia total de cualquier nexo causal demostrado entre los factores alegados y la supuesta prima de precio. Las conclusiones del considerando 481 se comunicaron al Grupo CSC en la divulgación final adicional y no fueron impugnadas por este.

(463) Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(464) En sus observaciones sobre la divulgación final, el Grupo CSC reiteró su solicitud de una comparación ecuánime entre los precios internos y de exportación teniendo en cuenta el uso final distinto de los productos planos de acero laminados en frío en los sectores del automóvil y no automovilístico, dada la importante diferencia de precios en función del cliente final. El Grupo CSC insistió en que los ajustes solicitados eran necesarios para corregir una comparación entre un valor normal basado en las ventas del sector automovilístico a precios más elevados y los precios de exportación basados en las ventas de sectores no automovilísticos a precios más bajos. Reiteró que el segmento del automóvil era fundamentalmente diferente del segmento no automovilístico y estaba sujeto a diferencias de precios sostenidas, que también se examinaron durante la verificación de la Comisión. En primer lugar, las ventas a los fabricantes de equipos originales de automoción (en lo sucesivo, «OEM») y sus cadenas de suministro estaban sujetas a estrictos requisitos técnicos y de calidad, contratos a largo plazo y procesos de certificación exigentes. La verificación confirmó estos requisitos, incluidas las certificaciones de calidad específicas para la automoción y las aprobaciones de fabricantes, siendo el Grupo CSC el único proveedor cualificado en Taiwán para determinados productos. En segundo lugar, la fiabilidad y la reducción del riesgo eran consideraciones clave para los clientes del sector del automóvil, más que el precio más bajo. En tercer lugar, los precios en el segmento del automóvil eran menos elásticos, ya que cambiar de proveedor es especialmente costoso y requiere mucho tiempo. Como consecuencia de ello, los proveedores cualificados, como el Grupo CSC, se enfrentan a menos competencia cuando venden a clientes del sector del automóvil que cuando venden a clientes no pertenecientes al sector del automóvil. Por último, el Grupo CSC recordó que las medidas de salvaguardia sobre el acero diferenciaban el acero para uso en automoción ([116]).

(465) En cuanto a la base jurídica, el Grupo CSC aclaró en sus observaciones para la divulgación de la información que el ajuste estaría justificado con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base para las diferencias en otros factores porque: i) los clientes pagaban precios diferentes en el mercado interior debido a la diferencia en esos factores, y ii) dicha diferencia se debía a una combinación de los factores enumerados en el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, a saber, el artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base para las diferencias en las características físicas, debido a categorías específicas de acero, y el artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base para las diferencias en la fase comercial, debido al tipo de clientes.

(466) En este contexto, el Grupo CSC alegó que la Comisión no había abordado adecuadamente sus observaciones en los considerandos 459 a 461. En particular, el Grupo CSC argumentó que la Comisión solo abordó de forma sustancial las diferencias alegadas en las características físicas, pero no respondió en esencia a las diferencias en la fase comercial y en otros factores. El Grupo CSC aclaró que la distinción entre productos automovilísticos y no automovilísticos no se basaba únicamente en diferencias en las características físicas, sino en una combinación de factores, tal como se refleja en las diferentes bases jurídicas. Según el Grupo CSC, al rechazar la alegación únicamente sobre la base de las características físicas, la Comisión no examinó la cuestión de si los precios de los productos planos de acero laminados en frío automovilísticos y no automovilísticos son comparables sin un ajuste, teniendo en cuenta los factores que afectan a dichos precios, incluidas las diferencias en las características físicas. A este respecto, el Grupo CSC se refirió a una investigación previa sobre las resinas de acrilonitrilo-butadieno-estireno («ABS») ([117]). Por último, el Grupo CSC sostuvo que aportó pruebas que demostraban que algunos clientes pagaban más que otros por productos similares debido a diferencias en las características físicas o químicas, en forma de requisitos para especificaciones técnicas y certificaciones específicas relacionadas con estas especificaciones, incluidas normas específicas de ingeniería y materiales. Además, CSC pudo cobrar precios más elevados en las ventas nacionales para la industria del automóvil.

([116]) Reglamento de Ejecución (UE) 2019/159, considerandos 156 y 157.
([117]) Reglamento de Ejecución (UE) 2026/316, considerandos 92, 101 y 120.

(467) La Comisión no estuvo de acuerdo con el Grupo CSC en el hecho de que no abordara adecuadamente su alegación. En los considerandos 459 a 461, la Comisión respondió a los distintos factores y fundamentos jurídicos presentados por el Grupo CSC.

(468) En el considerando 460, la Comisión abordó las diferencias alegadas en las características físicas. La Comisión no quiso tratar la alegación completa únicamente a través de este considerando, sino que analizó en esa ocasión uno de los factores alegados que afectaban a los precios. La Comisión reiteró, como ya se ha señalado en el considerando 460, que el Grupo CSC no había proporcionado ninguna característica física y técnica mensurable del producto investigado que pudiera respaldar su alegación. La certificación, las especificaciones y las normas que CSC presentó como argumentos no diferencian física o químicamente los productos planos de acero laminados en frío para la industria del automóvil de los productos planos de acero laminados en frío para otras industrias. Por consiguiente, el Grupo CSC no demostró que las características físicas fueran un factor que pudiera justificar un ajuste.

(469) Además, el Grupo CSC se opuso a la pertinencia de las diferencias de costes en el contexto de un ajuste por características físicas. El Grupo CSC alegó que, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base, los ajustes por características físicas deben cuantificarse únicamente sobre la base de una «estimación razonable del valor de mercado de la diferencia» y señaló que la Comisión trató dichos ajustes como ajustes de precios en sus hojas de cálculo internas.

(470) La Comisión observó que el Grupo CSC ignoró la condición suspensiva explícita establecida en el encabezamiento del artículo 2, apartado 10, que establece que solo se concederá un ajuste «si se demuestra que [los factores] afectan a la comparabilidad de los precios». La expresión «estimación razonable del valor de mercado» invocada por el Grupo CSC solo determina el método de cuantificación de un derecho de emisión una vez que el demandante ha establecido el requisito del umbral de afectación del precio. En el caso que nos ocupa, el Grupo CSC no demostró que los requisitos físicos especializados del sector del automóvil dieran lugar sistemáticamente a ajustes de precios distintos en el mercado nacional para tipos de productos idénticos que aún no se reflejan plena y adecuadamente en la matriz de correspondencia de los NCP. La Comisión hizo hincapié en que su opción de modelización interna de aplicar ajustes a los precios no eximió al productor exportador de su obligación jurídica principal de proporcionar pruebas verificables de que las diferencias físicas distorsionan una comparación ecuánime. En cualquier caso, la Comisión examinó el coste de producción para analizar si los supuestos requisitos más estrictos relativos a las especificaciones técnicas y la calidad se reflejaban en él, como sería lógico, y no pudo concluir que afectaran al coste de producción, tal como se explica en el considerando 460. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(471) Además, el Grupo CSC alegó que la Comisión rechazó de forma errónea las alegaciones de ajuste del Grupo CSC relativas a la fase comercial y otros factores sobre la base de la ausencia de variaciones de costes entre productos similares vendidos al sector del automóvil y al sector no automovilístico. Según el Grupo CSC, la Comisión, al referirse a los costes, aplicó un criterio jurídico erróneo. El Grupo CSC alegó que el artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), y letra k), del Reglamento de base no exigía pruebas de diferencias en los costes de producción para justificar un ajuste. Según el Grupo CSC, los elementos pertinentes son la diferencia en el valor de mercado y en los precios pagados por los clientes.

(472) En primer lugar, la Comisión rechazó la interpretación del Reglamento de base facilitada por el Grupo CSC. La Comisión no consideró que un análisis de costes sea la principal o la única norma para evaluar una alegación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), y letra k), del Reglamento de base. Sin embargo, la Comisión señaló que tiene pleno derecho a solicitar y evaluar las estructuras de costes como herramienta probatoria objetiva para verificar si una supuesta diferencia de precios internos es estructural, coherente y afecta realmente a la comparabilidad de los precios. La Comisión recuerda que, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, el objetivo principal de la investigación es garantizar una comparación ecuánime entre el precio de exportación y el valor normal. Cuando una parte interesada solicita un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, asume la carga de la prueba para demostrar que su alegación cumple los requisitos tanto sustantivos como probatorios establecidos en dicha disposición. En el caso que nos ocupa, la Comisión consideró que la diferencia en el valor de mercado y en los precios pagados por los clientes debe demostrarse haciendo referencia a una diferencia en la fase comercial y a una diferencia en otros factores, respectivamente.

(473) Por lo que se refiere a la fase comercial, la Comisión estimó además que un ajuste por fase comercial requiere la prueba de funciones comerciales coherentes y distintas en las funciones y los precios del vendedor para las diferentes fases comerciales (por ejemplo, mayorista frente a minorista) en el mercado nacional y que no se presentaron estas pruebas. Como se desprende claramente de la diferenciación del canal de ventas realizada en el listado de ventas nacionales y de la Unión operación por operación, CSC vendió tanto a operadores comerciales como a usuarios finales tanto en el mercado nacional como en el de la Unión. Por lo que se refiere al supuesto sector del automóvil, CSC vendió tanto a fabricantes de automóviles como a operadores comerciales en el mercado nacional, mientras que solo vendió a operadores comerciales en el mercado de la Unión. Los operadores comerciales de productos de automoción en el mercado nacional y en el de la Unión operaban en la misma fase comercial. Además, cualquier supuesta diferencia en la fase comercial entre el mercado nacional (operadores comerciales de productos de automoción y fabricantes de automóviles) y el mercado de exportación (solo operadores comerciales de productos de automoción) no quedó demostrada por ninguna diferencia en las funciones y los precios del Grupo CSC para las diferentes fases comerciales (es decir, operadores comerciales o fabricantes de automóviles) en el mercado nacional. Ya sean usuarios finales nacionales (en el sector del automóvil o no) u operadores comerciales nacionales (en el sector del automóvil o no), todos los compradores del mercado nacional del Grupo CSC compraron directamente al Grupo CSC, sin diferencias en las funciones y los precios. Los fabricantes de automóviles y los compradores no automovilísticos operaban al mismo nivel funcional: son usuarios finales industriales que compran directamente al Grupo CSC, ya sea en la industria de la construcción, de las herramientas o del automóvil. Las características de la industria automovilística en las que CSC basó su alegación representaban prácticas estándar entre empresas, más que un paso distinto en el canal de distribución. Dado que el Grupo CSC no demostró una estructura de precios diferente basada en canales de distribución distintos, no se cumplieron los criterios del artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base. Por lo tanto, la Comisión rechazó la alegación de un ajuste por fase comercial.

(474) A continuación, la Comisión analizó si estaba justificado algún ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra k).

(475) En primer lugar, la Comisión señaló que CSC alegó que los demás factores que debían tenerse en cuenta con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra k), eran «una combinación de los siguientes factores enumerados en el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base, a saber, el artículo 2, apartado 10, letra a), para las diferencias en las características físicas, y el artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), para las diferencias en la fase comercial».

(476) El artículo 2, apartado 10, letra k), se refiere exclusivamente a los ajustes por factores no previstos en las letras a) a j). Por consiguiente, CSC no señaló ningún factor que pudiera abordarse en el marco de esta disposición. La Comisión recordó que el artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base no puede interpretarse como un mecanismo para eludir los estrictos valores de referencia probatorios establecidos con arreglo a las letras anteriores del artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base.

(477) En cualquier caso, dado que el artículo 2, apartado 10, letra k), también exige un nexo causal entre el factor alegado y el supuesto efecto sobre los precios, la Comisión analizó todas las pruebas del expediente y la argumentación presentada por CSC.

(478) En esencia, la alegación del Grupo CSC se basa en el hecho de que los clientes pagaban sistemáticamente precios diferentes en el mercado interior. Sin embargo, nada en su argumentación señaló claramente ningún factor [diferente de los previstos en el artículo 2, apartado 10, letras a) a j), del Reglamento de base] que explicara los precios más elevados. Sobre la base de las pruebas del expediente, la Comisión consideró que los estrictos requisitos técnicos y de calidad, los contratos a largo plazo y los exigentes procesos de certificación mencionados no justificaban los precios por sí solos. Los precios cobrados también se debieron a una elección deliberada de los clientes, tal como explicó el propio Grupo CSC (véase el considerando 464). Se trataba de condiciones comerciales normales, no de un factor que afectara a la comparabilidad de los precios.

(479) La referencia a las medidas de salvaguardia no era efectiva, ya que, en ese contexto, la Comisión observó que el acero resistente a la corrosión para la industria del automóvil no estaba incluido en la solicitud de medidas antidumping de la industria, mientras que en la presente investigación sobre los productos planos de acero laminados en frío forman parte claramente de la definición del producto. En cambio, en la investigación sobre las resinas de ABS, la categoría de ABS equilibradas en masa objeto de examen no fue incluida en el NCP, mientras que en la presente investigación el destino a la industria del automóvil constituye un uso final y no es pertinente para la clasificación de los NCP, como explica la Comisión en el considerando 456. Así pues, si bien una diferencia no reflejada por el NCP puede ser pertinente para un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base, la investigación sobre los ABS no constituye un ejemplo útil para un posible ajuste en el presente caso.

(480) Por último, como alternativa a los ajustes por diferencias en las características físicas, la fase comercial y otros factores, el Grupo CSC alegó que, si la Comisión consideraba que los precios nacionales más elevados del Grupo CSC en el sector del automóvil se debían al hecho de que el Grupo CSC es el único productor nacional activo en el segmento, dichos precios se formaban en condiciones competitivas que no existen en el mercado de la Unión. De hecho, el Grupo CSC no ocupaba una posición comparable en el mercado de la Unión. Por consiguiente, la Comisión debería excluir de la comparación las ventas nacionales del sector del automóvil, ya que los precios de exportación de la UE no tenían una prima de precio correspondiente al mercado taiwanés del automóvil.

(481) La Comisión señaló que cada segmento de cada mercado geográfico está sujeto a sus propias condiciones competitivas específicas. Estas condiciones vienen determinadas, en particular, por el número de proveedores y clientes activos en el mercado y por sus respectivas posiciones en el mercado. El mero hecho de que, en esas condiciones, un cliente esté dispuesto a pagar más y otro menos por el mismo tipo de producto no justifica un ajuste a la baja para el segundo y un ajuste al alza para el primero ni ninguna exclusión del valor normal. Estas diferencias de precios pueden simplemente reflejar las fuerzas normales del mercado y, por lo tanto, deben contribuir a la determinación del valor normal en una economía de mercado sujeta a condiciones normales de competencia. El hecho de que el Grupo CSC sea el único productor nacional activo en el segmento pertinente no significa, por sí solo, que pueda cobrar una prima por este motivo. El Grupo CSC sigue estando sujeto a presiones competitivas, ya que el segmento está abierto a las importaciones y a la entrada de otros productores nacionales. La situación podría ser diferente si el Grupo CSC pudiera restringir la competencia, ya sea mediante un comportamiento unilateral o mediante acuerdos con otros participantes en el mercado. Sin embargo, el Grupo CSC no ha declarado que sea así.

(482) Habida cuenta de todas las razones explicadas, la Comisión rechazó la alegación.

(483) Tras la divulgación final adicional, con respecto a las diferencias físicas y la respuesta de la Comisión en el considerando 468, el Grupo CSC alegó que las especificaciones técnicas y las normas aplicables a los productos de automoción no eran etiquetas comerciales fijadas a productos por lo demás idénticos. Al contrario, el Grupo CSC fabricaba los productos planos de acero laminados en frío de que se trata con arreglo a las especificaciones técnicas exigidas por cada fabricante de automóviles. Las normas técnicas tienen por objeto definir las características que debe poseer el acero para satisfacer las exigencias del fabricante.

(484) La Comisión señaló que el Grupo CSC describía el mero proceso de personalización de productos a petición de un cliente. Esta personalización, precisamente porque está individualizada, no define una característica física específica ni un conjunto homogéneo de características físicas que permitan distinguir los productos planos de acero laminados en frío destinados al sector del automóvil de otros productos planos de acero laminados en frío. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(485) Además, el Grupo CSC alegó que, al concluir en el considerando 470 que no había demostrado que las necesidades físicas de los sectores de la automoción dieran lugar a una fijación de precios diferenciada, la Comisión reconocía la existencia de una diferencia en las características físicas.

(486) La Comisión señaló que el considerando 470 se limitaba a recordar la alegación que el Grupo CSC no había fundamentado con pruebas. Por lo tanto, rechazó esta alegación.

(487) En segundo lugar, por lo que se refiere a las diferencias físicas, el Grupo CSC alegó que la Comisión incurrió en error al considerar que las necesidades físicas de los sectores de la automoción no daban lugar a una fijación de precios diferenciada. El Grupo CSC alegó que había aportado pruebas suficientes que demostraban un efecto sobre los precios y su comparabilidad. Estas pruebas incluían: i) especificaciones y normas técnicas estrictas, ii) el exigente proceso de cualificación exigido por los fabricantes de automóviles para obtener la condición de proveedor homologado, y iii) el mantenimiento de la certificación del sistema de gestión de la calidad ISO/TS16949 específica para automóviles. Estas homologaciones y certificaciones hicieron que el cambio de proveedor fuera más gravoso y requiriera más tiempo para los clientes del sector del automóvil, reduciendo así la competencia y la elasticidad de los precios. Esto explicaba el hecho de que el Grupo CSC fuera el único proveedor homologado de determinados productos planos de acero laminados en frío vendidos a usuarios finales del sector del automóvil en Taiwán. Por último, la Comisión señaló en el informe de misión relativo al Grupo CSC que el segmento del automóvil era más rentable que otros segmentos de bobinas y que la existencia de una prima de precios para los productos destinados al sector del automóvil quedaba plenamente corroborada por los datos de seguimiento interno de las ventas del Grupo CSC y por el catálogo oficial de precios nacionales.

(488) En primer lugar, la Comisión señaló que el Grupo CSC había mencionado expresamente estos elementos como pertinentes en el marco de su alegación relativa a las diferencias en las características físicas. Así pues, la Comisión los examinó desde esa perspectiva, aunque no parecían pertinentes para fundamentar dicha alegación. La Comisión señaló además que el Grupo CSC no había fundamentado su alegación relativa a las supuestas diferencias en las características físicas, ya que no había aportado ningún elemento nuevo en apoyo de su afirmación. Además, la Comisión constató que este tipo de ventas en el mercado interior no era el único sujeto a normas específicas. Por ejemplo, las ventas a usuarios de la industria automovilística en la Unión también estaban sujetas a las normas de la nomenclatura europea. Además, la condición de vendedor homologado y unas relaciones comerciales consolidadas no definían las características físicas, sino que eran condiciones comerciales normales derivadas de una elección deliberada de los clientes del Grupo CSC. Por lo tanto, la Comisión reiteró que las pruebas mencionadas por el Grupo CSC no demostraban la existencia de una o varias características físicas específicas que distinguieran los productos planos de acero laminados en frío destinados al sector del automóvil de otros tipos de productos planos de acero laminados en frío. CSC clasificaba las ventas al sector del automóvil en su sistema interno, al igual que otros tipos de acero, como el acero para herramientas o el acero para tambores, atendiendo únicamente al uso final y al cliente. Así lo confirma el hecho de que el sistema de CSC no distinguiera entre los productos planos de acero laminados en frío vendidos a un fabricante de automóviles, para el que CSC era un vendedor homologado, y los vendidos a un comerciante de piezas de automóviles, para el que CSC no tenía esa condición. Por consiguiente, a falta de pruebas documentadas que aislaran la repercusión de las características físicas de otros factores comerciales normales, la Comisión rechazó la alegación del Grupo CSC.

(489) El Grupo CSC alegó que la Comisión exigía una carga de la prueba imposible, superior al criterio aplicado por el Tribunal de Justicia en la sentencia Sinopec ([118]). El Grupo CSC alegó que había demostrado la existencia de las diferencias pertinentes y su correspondencia con una prima de precio sustancial y coherente.

(490) La Comisión consideró que el Grupo CSC no había demostrado que las circunstancias de hecho fueran pertinentes para la comparabilidad de los precios ni que necesariamente influyeran en ella. A este respecto, el Grupo CSC presentó una alegación mixta al amparo del artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base, basada en una combinación de factores que entran en el ámbito de aplicación del artículo 2, apartado 10, letra a), y del artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), de dicho Reglamento. Sin embargo, en su última alegación mencionada en el considerando 487, el Grupo CSC no especificó qué elementos individuales justificaban cada ajuste concreto. En otras palabras, el Grupo CSC constató que los precios en el mercado nacional variaban en función del cliente, una circunstancia que, como se explica en el considerando 481, es habitual en un mercado libre y debe reflejarse en el valor normal, en lugar de eliminarse de este. Sin embargo, el Grupo CSC no explicó esa diferencia de precios atendiendo a factores concretos que influyeran en los precios, tal como exige el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Si no se establece esa conexión, no hay motivo para efectuar el ajuste. Una mera diferencia de precio no implica necesariamente una prima de precio; sin un vínculo demostrable con un factor concreto, es un hecho habitual en el mercado que configura el valor normal para un tipo de producto concreto. Por consiguiente, al no establecerse una distinción clara ni fundamentarse debidamente los motivos jurídicos invocados, la Comisión rechazó la alegación.

(491) El Grupo CSC también reiteró su alegación sobre la pertinencia del coste de producción, ya abordada en el considerando 470.

(492) En tercer lugar, en cuanto a la supuesta diferencia de fase comercial, el Grupo CSC alegó que sus ventas al sector del automóvil se caracterizaban por la condición de vendedor homologado, la exigencia de procedimientos de certificación de productos, requisitos de producción y calidad específicos del fabricante y la certificación de la gestión de calidad específica del sector del automóvil. El Grupo CSC añadió que esos requisitos no se aplicaban de la misma manera a sus ventas a otros clientes industriales. Además, el Grupo CSC alegó que, dado que el artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base reconocía expresamente que las diferencias de fase comercial pueden incluir «cualquier diferencia que pudiese provenir de las ventas del fabricante del equipo original (OEM)», el concepto de fase comercial abarcaba más que la mera posición del cliente en la cadena de distribución.

([118]) Comisión/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd y otros, cit., C-319/24 P, apartado 120.

(493) La Comisión consideró que la condición de proveedor homologado, los exigentes procedimientos de certificación de productos, la producción específica para cada fabricante, los requisitos de calidad y la certificación de la gestión de calidad específica del sector automóvil no constituían diferencias de fase comercial. A modo de ejemplo, el hecho de que un vendedor estuviera homologado o no, no afectaba a sus funciones como productor vendedor. La referencia a «cualquier diferencia que pudiese provenir de las ventas del fabricante del equipo original (OEM)» en el artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base alude a los ajustes cuando existen diferencias de precios entre las ventas de productos con marca propia (ventas de fabricantes de productos de marca propia u OBM) y las ventas de OEM; estas últimas son ventas a compradores que suelen revender el producto con su propia marca, desempeñar las funciones correspondientes y asumir los costes asociados, en particular los de posventa y publicidad. En el caso de CSC, no existen tales diferencias en las ventas, ya que todas sus ventas eran de marca propia. Así pues, la Comisión consideró que el Grupo CSC no había demostrado que, en este caso, las ventas de OEM constituyeran una fase comercial diferente. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(494) En cuarto lugar, por lo que respecta a las diferencias relativas a otros factores, el Grupo CSC alegó que había determinado varios factores específicos de las ventas al sector del automóvil que no quedaban comprendidos, o al menos no necesariamente, en las demás letras del artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Entre esos factores figuraban: i) los exigentes procedimientos de certificación aplicables a los proveedores del sector del automóvil, y ii) los contratos a largo plazo y los acuerdos técnicos que imponen un estricto cumplimiento de los sistemas de gestión de la calidad y las normas de proceso de los fabricantes de automóviles. El Grupo CSC, si bien reconoció que determinados requisitos, como las especificaciones técnicas específicas de cada fabricante, podrían reflejarse en las características físicas del producto y, por tanto, entrar en el ámbito de aplicación del artículo 2, apartado 10, letra a), alegó que otros factores, como el propio proceso de homologación y certificación, no constituían necesariamente una diferencia física. Por consiguiente, para tener en cuenta el efecto combinado de estos factores, no todos ellos comprendidos en las categorías contempladas en las letras anteriores del artículo 2, apartado 10, se basó, de forma alternativa, en el artículo 2, apartado 10, letra k). Según el Grupo CSC, la alegación al amparo del artículo 2, apartado 10, letra k), no se basaba únicamente en la existencia de precios diferentes en el mercado nacional, sino en elementos concretos que demostraban que los clientes del sector del automóvil pagaban sistemáticamente precios considerablemente más elevados cuando concurrían esos factores.

(495) En primer lugar, la Comisión señaló que, tal como se expone en el considerando 487, el Grupo CSC también había incluido el proceso de homologación y certificación, así como el cumplimiento de los requisitos de los fabricantes de automóviles, entre los factores que respaldaban una solicitud de ajuste por diferencias en las características físicas con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base. Sin embargo, en una alegación posterior, el Grupo CSC reconoció que el proceso de homologación y certificación no constituía necesariamente una diferencia física. En cuanto a los demás factores, la Comisión reiteró su opinión de que los exigentes procedimientos de certificación, los contratos a largo plazo y los acuerdos técnicos que imponían un estricto cumplimiento de los requisitos de los fabricantes de automóviles no determinaban los precios por sí solos. Los niveles de precios también eran resultado de las decisiones comerciales de los clientes en cuestión. Además, tal como se explica en el considerando 490, una diferencia de precio no demuestra por sí misma una prima de precio. También podría reflejar un descuento en las ventas no destinadas al sector del automóvil y, por tanto, si no existe una relación directa con ningún factor concreto, constituir una circunstancia habitual del mercado que debe reflejarse en el valor normal de un tipo de producto determinado al compararlo con el precio de exportación, en lugar de neutralizarse. Por consiguiente, dado que estos elementos constituían condiciones comerciales habituales y no guardaban ninguna relación concreta con una prima de precio, no podían considerarse factores que afectaran a la comparabilidad de los precios en el sentido del artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(496) En quinto lugar, el Grupo CSC reiteró la pertinencia de las medidas de salvaguardia sobre el acero mencionadas en el considerando 464 y de la investigación sobre las resinas de ABS mencionada en el considerando 466, respecto de las cuales la Comisión mantuvo la opinión expresada en el considerando 479.

(497) Por último, el Grupo CSC alegó la existencia de una contradicción entre la afirmación efectuada por la Comisión en el apartado 356 del documento de divulgación general (reflejada en el considerando 462), según la cual «los precios elevados podían explicarse por el hecho de que el Grupo CSC era el único productor nacional activo en el supuesto segmento A», y la afirmación recogida en el considerando 481 según la cual el hecho de que CSC fuera el único productor nacional activo en el segmento pertinente no significaba, en sí mismo, que pudiera cobrar una prima por este motivo. El Grupo CSC alegó que seguía pendiente la cuestión de si comparar los precios en el mercado nacional de los productos destinados al sector del automóvil, determinados en función de la posición competitiva específica del grupo CSC, con los precios de exportación del grupo CSC, determinados en condiciones de competencia diferentes, daba lugar a una comparación equitativa.

(498) La Comisión señaló que la aparente contradicción entre el apartado 356 del documento de divulgación general (reflejado en el considerando 462) y el considerando 481 reflejaba la evolución de su evaluación de las condiciones de mercado pertinentes y la posición del Grupo CSC en el segmento afectado en el curso de la investigación. El apartado 356 se basaba en la hipótesis inicial de que el Grupo CSC podría aprovechar su posición en el mercado para aplicar precios más elevados. Sin embargo, un análisis más detallado estableció que el segmento estaba abierto a la competencia tanto de los proveedores nacionales como de los exportadores. En esas circunstancias, la Comisión concluyó que el Grupo CSC solo podría mantener la supuesta prima de precio si la competencia en ese segmento estuviera restringida, ya fuera mediante una conducta unilateral o mediante la coordinación con otros participantes en el mercado. A falta de pruebas o siquiera de alegaciones sobre la existencia de tales restricciones, no podía mantenerse la hipótesis inicial en la que se basaba el apartado 356, tal como se explica en el considerando 462. De hecho, en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, el Grupo CSC no cuestionó la conclusión de la Comisión expuesta en el considerando 481, sino que señaló la supuesta contradicción. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

3.4.5.2. Ajustes realizados en el precio de exportación

(499) Con el fin de retrotraer el precio de exportación a la fase comercial franco fábrica, se realizaron ajustes para tener en cuenta: los derechos de aduana, otros gravámenes a la importación, el flete, el seguro, la manipulación de las cargas y los gastos accesorios.

(500) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: gastos bancarios, comisiones y, solo en el caso de CSC, el coste del crédito.

3.4.6. *Márgenes de dumping*

(501) 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.

(502) Durante la inspección *in situ*, el Grupo CSC facilitó una versión simplificada de las cuentas de pérdidas y ganancias de uno de sus operadores comerciales no vinculados en terceros países, implicados en ventas de exportación a la Unión, de modo que dichos gastos pudieran utilizarse para determinar el precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, utilizado como denominador para expresar el margen de dumping como derecho.

(503) Sin embargo, los costes y beneficios consignados en dichas cuentas de pérdidas y ganancias no cubrían a todos los operadores comerciales, mientras que sí incluían las operaciones de dicho operador comercial relacionadas con otras empresas y otros productos distintos del producto afectado. Además, el tipo de costes incluidos en los gastos de venta, generales y administrativos de ese operador comercial no vinculado no era lo suficientemente específico como para evitar la doble contabilización de, por ejemplo, los costes de transporte u otros costes. Por último, ninguno de estos documentos arrojaba luz sobre si el valor final de los productos a precio CIF en la frontera de la Unión incluía tanto los costes soportados como los supuestos beneficios obtenidos por dichos intermediarios.

(504) Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(505) Sobre esa base, los márgenes de dumping medios ponderados definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo (%)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3

(506) En relación con el productor exportador cooperante no incluido en la muestra, la Comisión calcula normalmente la media ponderada del margen de dumping, de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. Sin embargo, en este caso, la Comisión solo incluyó en la muestra a un grupo de productores exportadores de Taiwán. Por lo tanto, dicho margen correspondía al margen del grupo de productores exportadores incluido en la muestra.

(507) Sobre esta base, el margen de dumping definitivo de los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra es del 33,3 %.

(508) Por lo que respecta a los demás productores exportadores de Taiwán, 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 cooperantes, expresado como porcentaje del total de exportaciones procedentes de Taiwán a la Unión en el período de investigación, establecido según Eurostat.

(509) El nivel de cooperación en este caso es bajo porque las importaciones de los productores exportadores cooperantes representaban alrededor del [60-70 %] del total de las exportaciones a la Unión durante el período de investigación. Sobre esta base, la Comisión decidió establecer el margen de dumping residual al nivel de los márgenes más elevados establecidos para los tipos de producto que representan más del 5 % de las exportaciones a la Unión del Grupo CSC.

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

Empresa	Margen de dumping definitivo (%)
— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3
Otras empresas cooperantes	33,3
Todas las demás importaciones originarias de Taiwán	59,6

3.5. **Turquía**

3.5.1. *Situación particular del mercado: efecto de expulsión*

3.5.1.1. Análisis

(511) Para establecer la existencia de una situación particular del mercado en el mercado turco debido al efecto de expulsión de las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío, la Comisión llevó a cabo el siguiente análisis: en primer lugar, la Comisión analizó el grado de penetración de las importaciones chinas en el mercado interno turco en términos de volumen; en segundo lugar, la Comisión examinó el impacto de estas importaciones en los precios en el mercado interno turco.

(512) La Comisión examinó los indicadores nacionales y los indicadores a nivel de empresa sobre la base de los datos facilitados por el Gobierno de Turquía y los productores exportadores incluidos en la muestra, respectivamente. Ambos conjuntos de datos se verificaron sobre el terreno, como se indica en el considerando 104.

3.5.1.2. Consumo

(513) La Comisión determinó el consumo cautivo sobre la base del uso cautivo notificado por el Gobierno de Turquía para cada productor turco de productos planos de acero laminados en frío. No se notificaron ventas cautivas. El consumo en el mercado libre se estableció como la suma de las ventas internas en el mercado libre y las importaciones. La suma del consumo cautivo y el consumo en el mercado libre representa el consumo total de productos planos de acero laminados en frío en Turquía.

(514) El consumo de productos planos de acero laminados en frío en Turquía evolucionó como sigue:

Cuadro 16

Consumo (en toneladas) ([119])

	2022	2023	2024	Período de investigación
Consumo cautivo	[2 795 000-3 453 000]	[2 414 000-2 982 000]	[2 799 000-3 458 000]	[3 020 000-3 730 000]
Índice (2022 = 100)	*100*	*86*	*100*	*108*
Consumo en el mercado libre	[2 467 000-3 048 000]	[2 601 000-3 213 000]	[2 332 000-2 881 000]	[2 365 000-2 921 000]
Índice (2022 = 100)	*100*	*105*	*95*	*96*
Consumo total	6 191 841	5 900 957	6 037 586	6 335 628
Índice (2022 = 100)	*100*	*95*	*98*	*102*

Fuente: Calculado sobre la base del cuestionario del Gobierno de Turquía y las respuestas a las deficiencias.

(515) Los productos planos de acero laminados en frío pueden transformarse en acero galvanizado o acero revestido de materia orgánica (prepintado). En el período considerado, el consumo de productos planos de acero laminados en frío para fabricar productos transformados disminuyó entre 2022 y 2023. En 2024, volvió al nivel de 2022 y siguió creciendo en el período de investigación. En el período de investigación, el consumo cautivo de productos planos de acero laminados en frío en Turquía fue un 8 % superior al de 2022.

(516) El consumo en el mercado libre aumentó un 5 % en 2023. Sin embargo, posteriormente, en 2024, cayó y se mantuvo a un nivel similar en el período de investigación. En total, el consumo en el mercado libre disminuyó un 4 % entre 2022 y el período de investigación.

(517) El consumo total disminuyó temporalmente en 2023 (– 5 %), oscilando posteriormente cerca de los niveles de 2022 en 2024 y en el período de investigación.

3.5.1.3. Evolución de los volúmenes y precios de las importaciones procedentes de China y de otros terceros países

(518) La Comisión estableció el volumen de las importaciones sobre la base de las estadísticas comerciales facilitadas por el Gobierno de Turquía. Las cuotas de mercado se determinaron comparando los volúmenes de importación con el consumo en el mercado libre de Turquía.

(519) Las importaciones de China a Turquía evolucionaron como sigue:

Cuadro 17

Volúmenes de importaciones y cuotas de mercado ([120])

	2022	2023	2024	Período de investigación
Corea				
Volumen de las importaciones (toneladas)	161 306	375 954	271 828	329 904
Índice (2022 = 100)	*100*	*233*	*169*	*205*

([119]) Por razones de confidencialidad, los datos se divulgan en intervalos.
([120]) Por razones de confidencialidad, la cuota de mercado se divulga en intervalos.

	2022	2023	2024	Período de investigación
Cuota de mercado (%)	[5,3-6,5]	[11,7-14,5]	[9,4-11,7]	[11,3-13,9]
Índice (2022 = 100)	*100*	*221*	*178*	*213*
Unión Europea				
Volumen de las importaciones (toneladas)	148 683	274 473	282 910	250 710
Índice (2022 = 100)	*100*	*185*	*190*	*169*
Cuota de mercado (%)	[4,9-6,0]	[8,5-10,6]	[9,8-12,1]	[8,6-10,6]
Índice (2022 = 100)	*100*	*175*	*201*	*176*
Rusia				
Volumen de las importaciones (toneladas)	323 019	205 107	153 141	230 198
Índice (2022 = 100)	*100*	*63*	*47*	*71*
Cuota de mercado (%)	[10,6-13,1]	[6,4-7,9]	[5,3-6,6]	[7,9-9,7]
Índice (2022 = 100)	*100*	*60*	*50*	*74*
China				
Volumen de las importaciones (toneladas)	247 884	272 577	166 683	210 997
Índice (2022 = 100)	*100*	*110*	*67*	*85*
Cuota de mercado (%)	[8,1-10]	[8,5-10,5]	[5,8-7,1]	[7,2-8,9]
Índice (2022 = 100)	*100*	*104*	*71*	*89*
Reino Unido				
Volumen de las importaciones (toneladas)	14 667	29 200	16 515	9 581
Índice (2022 = 100)	*100*	*199*	*113*	*65*
Cuota de mercado (%)	[0,5-0,6]	[0,9-1,1]	[0,6-0,7]	[0,3-0,4]
Índice (2022 = 100)	*100*	*189*	*119*	*68*
Resto del mundo				
Volumen de las importaciones (toneladas)	82 978	81 601	27 834	22 370
Índice (2022 = 100)	*100*	*98*	*34*	*27*
Cuota de mercado (%)	[2,7-3,4]	[2,5-3,1]	[1-1,2]	[0,8-0,9]
Índice (2022 = 100)	*100*	*93*	*35*	*28*
Importaciones totales				
Volumen de las importaciones (toneladas)	978 538	1 238 912	918 911	1 053 760
Índice (2022 = 100)	*100*	*127*	*94*	*108*
Cuota de mercado (%)	[32,1-39,7]	[38,6-47,6]	[31,9-39,4]	[36,1-44,6]
Índice (2022 = 100)	*100*	*120*	*99*	*112*

Fuente: Cuestionario del Gobierno de Turquía y respuestas a las deficiencias.

(520) Las importaciones totales aumentaron durante el período considerado (+ 8 %), incluido un aumento significativo en 2023 (+ 27 %). Su cuota de mercado aumentó un 12 % o [4–4,9] p.p. Los productos planos de acero laminados en frío importados procedían principalmente de Corea, la Unión, Rusia y China.

(521) Las importaciones procedentes de China fluctuaron en el período considerado. En 2023, aumentaron un 10 % en comparación con 2022. En 2024, cayeron a menos del 70 % del volumen de 2022. En el período de investigación, se recuperaron parcialmente y alcanzaron el 85 % del volumen de 2022. La cuota de mercado de los productos planos de acero laminados en frío chinos en Turquía fluctuó en consecuencia. Aumentó ligeramente un 4 % o [0,4-0,5] puntos porcentuales en los dos primeros años del período considerado, y luego cayó [2,7-3,2] puntos porcentuales en 2024. En el período de investigación, alcanzó el [7,2-8,9] %.

(522) Las importaciones procedentes de Corea se duplicaron en el período considerado. El aumento fue especialmente pronunciado entre 2022 y 2023, cuando los volúmenes de importación aumentaron un 133 %. En 2024, las importaciones se mantuvieron muy por encima del nivel de 2022 (+ 69 %) y siguieron creciendo en el período de investigación hasta alcanzar el 205 % de 2022.

(523) Teniendo en cuenta la contracción del mercado interno, la cuota de mercado de las importaciones coreanas creció aún más que su volumen. En el período considerado, aumentó del [5,3-6,5] % en 2022 al [11,3-13,9] % en el período de investigación, lo que representa un crecimiento del 113 %.

(524) Las importaciones procedentes de la Unión aumentaron un 90 % entre 2022 y 2024. En el período de investigación, cayeron, pero siguieron siendo un 69 % superiores a los de 2022. La cuota de mercado de las importaciones procedentes de la Unión aumentó un 76 %, pasando del [4,9-6,0] % en 2022 al [8,6-10,6] % en el período de investigación.

(525) Las importaciones procedentes de Rusia disminuyeron casi un 30 % en el período considerado. Su cuota de mercado cayó desde el [10,6-13,1] % en 2022 hasta el [7,9-9,7] % en el período de investigación.

(526) Aunque el Reino Unido fue la quinta fuente más importante de productos planos de acero laminados en frío importados en Turquía, se situó muy por detrás de los cuatro principales países de origen, con volúmenes de importación decrecientes (– 35 %) y cuotas de mercado insignificantes (entre el 0,3 y el 1,1 % en el período considerado, mientras que la cuota de mercado más baja se observó en el período de investigación).

3.5.1.4. Volúmenes de ventas en el mercado interno, cuota de mercado, precios en el mercado interno y precios de importación

(527) La Comisión estableció los volúmenes de ventas en el mercado interno sobre la base de los datos recogidos por el Gobierno de Turquía de los productores turcos de productos planos de acero laminados en frío. La cuota de mercado de las ventas en el mercado interno se determinó comparando los volúmenes de dichas ventas con el consumo en el mercado libre de Turquía.

(528) El volumen de ventas en el mercado interno, la cuota de mercado y los precios de venta internos evolucionaron como sigue:

Cuadro 18

Volumen de ventas en el mercado interno y cuota de mercado (toneladas, %)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Volumen de ventas en el mercado interno (toneladas)	1 924 449	1 821 160	1 825 216	1 728 873
Índice (2022 = 100)	*100*	*95*	*95*	*90*
Cuota de mercado (%)	66,3	59,5	66,5	62,1
Índice (2022 = 100)	*100*	*90*	*100*	*94*
Precio de venta interno (TRY/tonelada)	16 708	20 199	25 968	26 718
Índice (2022 = 100)	*100*	*121*	*155*	*160*
Precio de venta interno en precios históricos de 2022 (TRY/tonelada)	16 708	15 674	15 119	14 502
Índice (2022 = 100)	*100*	*94*	*90*	*87*

Fuente: Respuesta al cuestionario y respuesta a las deficiencias del Gobierno de Turquía.

(529) Las ventas en el mercado interno disminuyeron constantemente durante el período considerado. En el período de investigación, el volumen de ventas de los productores turcos de productos planos de acero laminados en frío en su mercado interno se redujo un 10 % en comparación con 2022.

(530) La cuota de mercado de las ventas en el mercado interno disminuyó en consecuencia. Entre 2022 y el período de investigación, los productores turcos de productos planos de acero laminados en frío perdieron el 6 % de su mercado interno. En 2023, los volúmenes de importación aumentaron significativamente, lo que se tradujo en una disminución considerable de la cuota de ventas internas en el mercado turco de productos planos de acero laminados en frío (– 10 %).

(531) El precio de venta interno nominal aumentó significativamente (+ 60 %). Una vez corregido para tener en cuenta el efecto de la inflación, disminuyó continuamente durante el período considerado. Durante el período de investigación, fue un 13 % inferior al de 2022.

(532) La Comisión también comparó los precios en el mercado interno con los precios de importación durante el período considerado. A efectos de esta comparación, la Comisión utilizó los precios nominales en liras turcas (TRY) por tonelada de productos planos de acero laminados en frío.

Cuadro 19

Precio de venta interno y precios de importación (TRY/tonelada)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Precio de venta interno	16 708	20 199	25 968	26 718
Precios de importación	17 428	19 752	27 373	26 978
Relación entre el precio de importación y el precio en el mercado interno	*1,04*	*0,98*	*1,05*	*1,01*
Corea	17 188	18 085	25 063	25 559
Relación entre el precio de importación y el precio en el mercado interno	*1,03*	*0,90*	*0,97*	*0,96*
Unión Europea	19 407	26 286	32 957	34 121
Relación entre el precio de importación y el precio en el mercado interno	*1,16*	*1,30*	*1,27*	*1,28*
Federación de Rusia	16 215	17 789	22 994	22 450
Relación entre el precio de importación y el precio en el mercado interno	*0,97*	*0,88*	*0,89*	*0,84*
China	18 927	18 053	26 127	25 646
Relación entre el precio de importación y el precio en el mercado interno	*1,13*	*0,89*	*1,01*	*0,96*
Reino Unido	13 282	16 300	20 766	21 606
Relación entre el precio de importación y el precio en el mercado interno	*0,79*	*0,81*	*0,80*	*0,81*

Fuente: Respuesta al cuestionario y respuesta a las deficiencias del Gobierno de Turquía.

(533) Los precios medios de importación se mantuvieron por encima del nivel de los precios en el mercado interno durante el período considerado, a excepción de 2023. Sin embargo, la media se vio muy influida por las importaciones procedentes de la Unión, que fueron hasta un 30 % superiores a los precios en el mercado interno (en 2023). En el período de investigación, los precios de los productos planos de acero laminados en frío importados de la Unión superaron los precios en el mercado interno en un 28 %.

(534) El precio medio de las importaciones procedentes de China fue un 13 % superior a los precios en el mercado interno en 2022, y posteriormente cayó al nivel del 89 % de dichos precios en 2023. En el período siguiente (2024, período de investigación), se mantuvieron aproximadamente al mismo nivel de los precios en el mercado interno.

3.5.1.5. Conclusión

(535) Aunque las ventas en el mercado interno de los productores turcos de productos planos de acero laminados en frío disminuyeron a un ritmo más rápido que el consumo en el mercado libre, mantuvieron una cuota de mercado dominante en el mercado turco de este tipo de productos. El aumento total de las importaciones se debió principalmente a las importaciones procedentes de Corea y de la Unión. Las importaciones procedentes de China disminuyeron y perdieron cuota de mercado en el período considerado. Además, China solo ocupó el cuarto puesto en términos de origen de los productos planos de acero laminados en frío importados, por detrás de Corea, la Unión y Rusia.

(536) En términos de precios, los precios de importación chinos estaban a niveles similares a los precios en el mercado interno, mientras que los precios de importación de otros países proveedores, a saber, la Unión, eran significativamente más elevados.

(537) Teniendo en cuenta los volúmenes, los precios y las cuotas de mercado de las ventas nacionales de los productores turcos de productos planos de acero laminados en frío y los volúmenes y precios de las importaciones procedentes de China, Corea y la Unión, la Comisión constató que la penetración en el mercado de estos productos de origen chino era bastante modesta y no podía haber afectado significativamente a los precios en el mercado turco de productos planos de acero laminados en frío. Por consiguiente, la Comisión concluyó que las importaciones chinas no crearon una situación particular del mercado en el mercado turco.

3.5.2. *Aplicación de las disposiciones del artículo 18, apartado 1, del Reglamento de base*

3.5.2.1. Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. («Tatmetal»)

(538) La Comisión informó en el anuncio de inicio y en la carta que acompañaba al cuestionario enviado a Tatmetal el 18 de septiembre de 2025 de que, si se constataba que alguna de las partes interesadas había facilitado información falsa o engañosa, dicha información podía no tenerse en cuenta y podían utilizarse los datos disponibles.

(539) El 16 de abril de 2026, la Comisión informó a Tatmetal de su intención de aplicar el artículo 18 del Reglamento de base debido a una serie de cuestiones que surgieron durante la inspección *in situ*.

(540) En primer lugar, por lo que se refiere al acero duro, Tatmetal decidió deliberadamente cambiar la composición del número de control del producto e informó a la Comisión únicamente durante la inspección *in situ*. Esta irregularidad afectó tanto a las transacciones de ventas en el mercado interno como a las de exportación.

(541) En segundo lugar, la Comisión identificó ventas, en el período de investigación, del producto investigado en las zonas francas de Turquía a clientes que transformaban productos planos de acero laminados en frío en productos transformados de diferentes características y usos, por ejemplo, artículos de cocina. Estas ventas se clasificaron como otras ventas y no se notificaron como ventas en el mercado interno ni como ventas en la UE.

(542) En tercer lugar, Tatmetal notificó dos conjuntos separados de tipos de cambio: los tipos de cambio aplicables a las ventas en el mercado interno se extrajeron del sistema contable de la empresa, mientras que los tipos de cambio aplicables a las ventas en la UE se consignaron en la factura aduanera. La Comisión detectó varios casos de tipos de cambio sin correspondencia en la misma fecha comunicados en el sistema contable de la empresa. La Comisión señaló, además, que los tipos de cambio aduaneros utilizados en las ventas a la Unión a clientes no vinculados en las mismas fechas eran inferiores a los tipos de cambio comunicados en el sistema contable de la empresa.

(543) En cuarto lugar, por lo que se refiere a las ventas en la UE notificadas por Tatmetal, la Comisión identificó una serie de transacciones que, de hecho, se exportaron a Macedonia del Norte, no a la Unión. Estas transacciones se registraron en el puerto de Salónica, pero el destino final se encontraba en Macedonia del Norte, como corroboran los datos de origen de la empresa y las transacciones recogidas en la muestra.

(544) En quinto lugar, los gastos de transporte notificados en el cuadro de ventas en la UE no estaban completos. Varias transacciones CIF y CFR no incluían las correspondientes facturas de gastos de flete marítimo o manipulación.

(545) En sus observaciones, por lo que se refiere al punto uno sobre la composición del NCP, Tatmetal alegó que los productos duros no tenían una calidad de superficie y no estaban descritos por la norma europea pertinente (EN 10130) del mismo modo que los productos recocidos laminados en frío y que la asignación de una calidad de superficie tal como se define en el NCP habría dado lugar a que se facilitara información engañosa.

(546) La Comisión consideró que el aspecto de la superficie no expuesta era el más adecuado para los productos duros, ya que estos no están destinados a estar expuestos y no están acabados en el sentido de la norma EN 10130. La Comisión reclasificó el NCP afectado en la lista de ventas en el mercado interno y en la lista de ventas en la UE.

(547) Por lo que se refiere al punto dos sobre las ventas realizadas en las zonas francas de Turquía, Tatmetal alegó que estas no eran ventas en el mercado interno con arreglo a las normas contables de Tatmetal, y que no podían identificarse como ventas de exportación específicas de la UE con arreglo a la legislación turca. Tatmetal alegó que la legislación turca definía las ventas en zonas francas como ventas de exportación, no como ventas en el mercado interno, ya que, con arreglo a la legislación turca sobre exportación e IVA ([121]), los envíos desde Turquía a una zona franca entran en el ámbito de aplicación del régimen de exportación. Tatmetal citó además la Ley n.º 3218 sobre zonas francas, adoptada el 6 de junio de 1985 ([122]), en virtud de la cual las zonas francas, aunque forman parte del territorio aduanero turco, son tratadas como ajenas a dicho territorio a efectos de los derechos de importación y las medidas de política comercial, y las mercancías situadas en una zona franca se benefician normalmente de las facilidades vinculadas a la exportación. Además, Tatmetal presentó documentos justificativos relativos al coste de flete de las transacciones vendidas en las zonas francas en caso de que la Comisión decidiera tratar las ventas como ventas en el mercado interno o en la UE.

(548) La Comisión señaló la explicación de Tatmetal de que, aunque las zonas francas forman parte del territorio aduanero turco, se tratan como ajenas a dicho territorio a efectos de los derechos de importación y las medidas de política comercial. En el presente caso, la Comisión observó que el producto investigado se vendió a clientes en las zonas francas, que forman parte del territorio aduanero turco. Tatmetal alegó que no tenía información sobre lo que ocurrió con los productos después de que se celebraran las ventas. La Comisión señaló, a partir de los sitios web de los respectivos clientes, que sus actividades comerciales se desarrollaban en industrias transformadoras, como los artículos de cocina y los sistemas de estanterías de acero. Por lo tanto, era necesaria una transformación sustancial del producto investigado en las zonas francas, pertenecientes al territorio aduanero turco, antes de la exportación posterior. Por lo tanto, la Comisión trató estas ventas como ventas en el mercado interno.

(549) Además, la Comisión señaló que los documentos justificativos adicionales relativos al coste de transporte en el caso de las transacciones efectuadas en las zonas francas de Turquía consistían en una hoja de cálculo para el coste del flete nacional con un coste unitario del flete por zona de Turquía. La Comisión señaló que Tatmetal no facilitó ningún dato contable real que respaldara la asignación de los gastos de flete a las ventas en las zonas francas. El argumento se rechazó.

(550) Por lo que se refiere al punto 3 sobre los tipos de cambio, Tatmetal alegó que, en el caso de las ventas de exportación, notificó el tipo de cambio basado en la fecha de cierre en aduana, mientras que, en el caso de las ventas en el mercado interno, Tatmetal aplicó el tipo de cambio diario del Banco Central de Turquía. Tatmetal explicó que el tipo de compra del Banco Central de Turquía se aplicaba a las listas de ventas en la UE, y el tipo de venta del Banco Central de Turquía se aplicaba a las listas de ventas en el mercado interno.

(551) La Comisión señaló que Tatmetal optó deliberadamente por convertir el valor neto de la factura en TRY con un tipo de cambio basado en la fecha de cierre en aduana. Seguía sin estar claro por qué era más adecuado utilizar el tipo de cambio en la fecha de cierre en aduana en lugar del tipo de cambio en la fecha de facturación, excepto en el caso de la declaración de la empresa de que este enfoque se ajustaba a los registros contables. La Comisión observó que, en la mayoría de los casos, el tipo de cambio en la fecha de cierre en aduana notificado en el listado de ventas en la UE era superior al tipo de cambio de compra o de venta aplicable en la misma fecha de facturación notificada en el listado de ventas en la UE. Esto dio lugar a un aumento del valor de la factura en la moneda contable en comparación con el tipo de cambio del Banco Central de Turquía, aplicado a las ventas de divisas en el mercado interno. La empresa solo explicó a la Comisión que no utilizó el tipo de cambio de la fecha de facturación en las ventas en la Unión a clientes no vinculados durante la inspección *in situ*. Esta divulgación tardía de información impidió a la Comisión analizar adecuadamente los datos presentados, lo que obstaculizó significativamente la investigación.

([121]) Reglamento de exportación (İhracat Yönetmeliği), Boletín Oficial n.º 26190, 6 de junio de 2006.
([122]) Boletín Oficial n.º 18785, 15 de junio de 1985.

(552) La Comisión señaló, además, que el tipo de cambio notificado en el listado de ventas en la UE aplicable en la fecha de la orden de compra era, en algunos casos, diferente del tipo de cambio notificado en el listado de ventas en el mercado interno aplicable en la fecha de la orden de compra. En esta situación, la Comisión consideró que un uso coherente de los tipos de cambio medios mensuales era adecuado para corregir las incoherencias y los tipos de cambio notificados incorrectamente. Por lo tanto, la Comisión aplicó los datos disponibles con respecto a los tipos de cambio comunicados. Los argumentos de Tatmetal se rechazaron por estos motivos.

(553) Por lo que se refiere al punto cuatro sobre las ventas a Macedonia del Norte, Tatmetal explicó que el listado de ventas podría haber sido inexacto o engañoso a efectos de la asignación de destino, ya que podría haber reflejado la información sobre la dirección del cliente, los datos relacionados con las facturas, las direcciones ERP asignadas automáticamente o la información preliminar incorrecta sobre el envío. Por este motivo, Tatmetal comunicó la información del país sobre la base de la lista aduanera oficial. Tatmetal presentó documentos para demostrar que el destino final del producto investigado de las transacciones cartografiadas por la Comisión se había enviado a Grecia, no a Macedonia del Norte.

(554) La Comisión señaló que Tatmetal decidió basarse en la información de la declaración en aduana de exportación. En los documentos adicionales presentados, Tatmetal hizo referencia al plazo de entrega (CIF/CFR Salónica) y al puerto de descarga de la declaración en aduana de exportación (Salónica, Grecia). En el caso de las transacciones incluidas en la muestra por la Comisión, en los cuatro casos el destino final en la confirmación de la orden de venta era Macedonia del Norte, la dirección de los compradores estaba situada en Macedonia del Norte o la dirección de los compradores en la factura estaba situada en Macedonia del Norte, y el destino final en las entradas de órdenes de venta del ERP en los cuatro casos estaba situado en Macedonia del Norte. Además, Tatmetal no respaldó su alegación, por ejemplo, presentando la declaración de importación, los albaranes o el conocimiento de embarque o el desglose de equipaje completos con el destino final. Dado que la Comisión no pudo confirmar si estas transacciones finalizaron en la Unión, las excluyó de la lista de ventas en la UE. El argumento se rechazó. En controles adicionales, la Comisión identificó una transacción adicional, que se efectuó a Suiza. Esta transacción se eliminó de la lista de ventas en la UE.

(555) Por lo que se refiere al punto 5 sobre los gastos de transporte en la lista de ventas en la UE, Tatmetal alegó que determinados costes asociados a la exportación no eran directamente identificables en los formularios de declaración en aduana. En su lugar, estos costes se consignaron en los costes de venta, generales y administrativos de las ventas de exportación, en la categoría «otros» o en «comisiones de la sede». En respuesta a la carta del artículo 18, Tatmetal llevó a cabo una revisión manual de las ventas afectadas para notificar la falta de flete marítimo e informó de los gastos adicionales de flete marítimo y manipulación.

(556) La Comisión revisó los cálculos y los expedientes de trabajo presentados para los costes de manipulación relacionados con la exportación y para el flete marítimo que faltaban y aceptó el cálculo.

(557) El 15 de julio de 2026, la Comisión informó a Tatmetal de que había detectado otras cuestiones sobre cuya base tenía la intención de aplicar las disposiciones del artículo 18 del Reglamento de base («segunda carta del artículo 18»).

(558) La Comisión señaló que la empresa no aportó ninguna prueba que justificara la asignación de los gastos de flete a las transacciones de ventas en el mercado interno. Durante la inspección *in situ*, la empresa alegó que no existía ningún vínculo entre los costes de flete soportados en el mercado nacional y las transacciones individuales. La empresa explicó cómo utilizaba datos internos para notificar el coste de flete de las transacciones de ventas en el mercado interno. A este respecto, la empresa no facilitó acceso a los datos utilizados para establecer los valores de los costes de flete notificados por transacción y solo facilitó la hoja de trabajo de preparación para las transacciones de ventas en el mercado interno que contenía los ajustes notificados, incluido el coste de flete, el último día de la inspección *in situ*. Además, los empleados pertinentes no estaban disponibles para más aclaraciones durante la inspección *in situ*. Por último, no se presentó ninguna prueba documental, por ejemplo, facturas recibidas de empresas de transporte, aunque se solicitó explícitamente.

(559) En sus observaciones, Tatmetal alegó, en primer lugar, que en el informe de verificación no había ninguna indicación de que Tatmetal no hubiera facilitado la información necesaria o de que la información facilitada no hubiera podido verificarse.

(560) En segundo lugar, la empresa sostuvo que, contrariamente a lo alegado por la Comisión, los empleados de logística estaban disponibles por teléfono y se habrían puesto a disposición en persona si la Comisión lo hubiera solicitado.

(561) En tercer lugar, la empresa alegó que no había más pruebas específicas que los datos internos reflejados en la hoja de trabajo de preparación para las transacciones de ventas en el mercado interno notificadas que pudieran corroborar el coste de flete notificado para las transacciones de ventas en el mercado interno.

(562) En cuarto lugar, Tatmetal alegó que la expectativa de la Comisión de que la empresa debería haber proporcionado pruebas adicionales no solicitadas que sirvieran como corroboración por iniciativa propia no es razonable y contraviene las obligaciones de la Comisión en virtud del artículo 6.1 del Acuerdo de la OMC relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 («Acuerdo antidumping de la OMC»).

(563) En quinto lugar, la empresa alegó que se facilitó a la Comisión el archivo maestro para las transacciones de ventas en el mercado interno el primer día de la inspección *in situ* en lugar del último día, como alegó la Comisión. El último día de la inspección *in situ* se presentó otra hoja de trabajo de preparación, ya que era el momento en que la Comisión la solicitó.

(564) Por último, la empresa alegó que los datos sobre el coste unitario del flete incluidos en la hoja de trabajo de preparación facilitada el último día de la verificación, junto con los documentos de envío, deben considerarse un método razonable para proporcionar pruebas suficientes que respalden los ajustes notificados para el flete nacional.

(565) No obstante lo anterior, Tatmetal presentó el registro interno de los costes de flete y las facturas emitidas por los servicios de transporte prestados en sus observaciones a la carta del artículo 18.

(566) La Comisión recordó que el informe de verificación contiene una descripción del proceso de verificación. No ofrece ningún juicio sobre el nivel de cooperación de la empresa verificada. El informe de verificación recogió correctamente las explicaciones facilitadas por la empresa con respecto a los costes de flete relacionados con las transacciones de ventas en el mercado interno sin llegar a ninguna conclusión sobre la adecuación de las pruebas aportadas. Por lo tanto, el hecho de que el informe de verificación no identificara las deficiencias en las pruebas justificativas aportadas no puede entenderse como la aceptación de los datos por parte de la Comisión. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación presentada en el considerando 559.

(567) Por lo que se refiere a la puntualidad del suministro de los datos utilizados para la preparación de la respuesta al cuestionario en relación con las transacciones de ventas en el mercado interno y los costes conexos y la disponibilidad del personal pertinente, cabe señalar que la incapacidad general de la empresa para proporcionar explicaciones y justificar la información facilitada en otras partes de la respuesta al cuestionario provocó retrasos en el proceso de verificación. Por consiguiente, la Comisión solo estaba autorizada a examinar las transacciones de ventas en el mercado interno y de exportación el último día de la inspección *in situ*. Por lo tanto, la Comisión se vio obligada a establecer prioridades y no pudo examinar la información facilitada con el nivel de detalle que sería normalmente necesario. Por ello, cualquier posible disponibilidad de personal logístico para unirse a la verificación en persona era irrelevante, ya que la Comisión solo fue informada del método utilizado para notificar el flete nacional el último día de la inspección *in situ*. La alegación de la empresa de que el primer día de la verificación se facilitó un archivo maestro para las ventas en el mercado interno es incorrecta. De hecho, la empresa presentó varios archivos maestros. Por lo que se refiere a las ventas, facilitó un informe de ventas que no contenía ninguna información sobre los gastos de flete, es decir, que no era pertinente para el asunto en cuestión. Por consiguiente, se rechazaron los argumentos presentados en los considerandos 560 y 563.

(568) Por lo que se refiere a la alegación de la empresa de que los documentos de envío (documentos que demuestran que los productos se entregaron al transportista para su transporte) y el coste unitario del flete no justificado son un método adecuado para corroborar el coste de flete notificado para las transacciones nacionales, en particular porque supuestamente no se disponía de pruebas más específicas en la empresa, la Comisión señaló que la propia empresa presentó facturas de transporte en respuesta a la segunda carta del artículo 18. Esto demuestra claramente que la empresa disponía de pruebas que podían corroborar el coste del flete nacional. Por lo tanto, se rechazaron las alegaciones de la empresa detalladas en los considerandos 561 y 564.

(569) Por lo que se refiere a la documentación presentada en respuesta a la segunda carta del artículo 18, la Comisión la rechazó, ya que su veracidad no pudo verificarse en esta fase del procedimiento.

(570) Por último, la Comisión no estuvo de acuerdo en que infringiera el artículo 6.1, del Acuerdo Antidumping de la OMC cuando esperaba que la empresa aportara pruebas que corroboraran el coste de flete notificado por iniciativa propia. La Comisión solicitó documentos para una muestra de transacciones de ventas en el mercado interno que respaldaran los datos notificados, como el tipo de producto, el cliente, el destino, la relación con el cliente, la cantidad y el precio de las ventas y los costes incurridos en la transacción de venta. La Comisión solicitó específicamente documentos justificativos de los costes de flete notificados. Sin embargo, la empresa no facilitó tales documentos, aunque estaba claramente en posesión de facturas de transporte, como se explica en los considerandos 565 y 568. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación presentada en el considerando 562.

3.5.2.2. Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa («Borcelik»)

(571) Con arreglo al punto 10 del anuncio de inicio, la Comisión recordó a las partes interesadas que si, en los plazos establecidos, denegaban el acceso a la información necesaria o no la habían facilitado u obstaculizaban de forma significativa la investigación, las conclusiones podrían basarse en los datos disponibles, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base. La Comisión reiteró además las consecuencias de la falta de cooperación en la carta enviada a los productores exportadores incluidos en la muestra el 18 de septiembre de 2025 sobre su inclusión en la muestra.

(572) El 17 de junio de 2026, la Comisión informó a Borcelik de que durante la investigación surgieron una serie de cuestiones que podrían dar lugar a la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base.

(573) En primer lugar, la Comisión pidió a la empresa que presentara un balance de comprobación cuatro veces, en el cuestionario, en la primera y segunda cartas de deficiencias y al inicio de la inspección *in situ*, cuando resultó que la versión preparada por la empresa carecía de determinados datos. El balance de comprobación facilitado por la empresa a raíz de la cuarta solicitud se presentó en un formato que requería un tratamiento ulterior. El hecho de que la empresa no presentara el balance de comprobación solicitado en un formato adecuado retrasó la investigación.

(574) En segundo lugar, la empresa no facilitó toda la información solicitada en el cuadro G – Pérdidas y ganancias. En particular, la empresa solo decidió facilitar un desglose de las pérdidas y ganancias en divisas en términos reales y por conversión durante la inspección *in situ*. Teniendo en cuenta el gran número de cuentas en las que se registraron pérdidas y ganancias en divisas, la Comisión no pudo verificar satisfactoriamente la información presentada.

(575) En tercer lugar, a pesar de que se le pidió específicamente que facilitara, con bastante antelación respecto a la inspección *in situ*, cualquier corrección de errores menores detectados por la empresa durante la preparación de la inspección, la empresa no presentó dichas correcciones hasta el primer día de la inspección. Además, algunas de las correcciones realizadas en los datos sobre las ventas en el mercado interior no podían considerarse menores. Como consecuencia de estas correcciones, los gastos de flete vinculados a transacciones de ventas en el mercado interior individuales aumentaron un 250 %.

(576) En cuarto lugar, los gastos de flete relacionados con las transacciones de ventas en el mercado interior estaban respaldados por pruebas presentadas por la empresa (informes sobre los envíos y los costes de envío extraídos de los registros de la empresa) para solo una parte insignificante de las ventas en el mercado interior, que representaban menos del 3 % de las transacciones pertinentes.

(577) En quinto lugar, solo durante la inspección *in situ*, la empresa informó a la Comisión de que no había notificado los gastos de flete del producto investigado entre la fábrica y un almacén externo. Las pruebas justificativas mencionadas en el considerando 576 tampoco contenían la información necesaria.

(578) La empresa solicitó una audiencia con los servicios de la Comisión y presentó observaciones sobre la intención de la Comisión de aplicar el artículo 18 del Reglamento de base con respecto a las cuestiones descritas en los considerandos 573 a 577.

(579) Durante la audiencia y en sus observaciones, Borcelik cuestionó la intención de la Comisión de aplicar los datos disponibles con arreglo al artículo 18 del Reglamento de base y alegó que Borcelik no obstaculizaba el curso de la investigación.

(580) Por lo que se refiere al primer punto sobre el balance de comprobación, Borcelik alegó que el balance de la prueba que cubría las cuentas de costes e ingresos para todo el período de investigación ya se había facilitado en la respuesta inicial al cuestionario, por lo que la Comisión ya disponía de la información pertinente para la determinación de los gastos de venta, generales y administrativos. Borcelik añadió que el balance de comprobación de las cuentas de activos y pasivos se facilitó en respuesta a la primera carta de deficiencias. Tras la segunda carta de deficiencias, se presentó un balance de comprobación completo que abarcaba activos, pasivos, costes e ingresos, y también se facilitó el balance de comprobación completo durante las inspecciones *in situ*.

(581) La Comisión señaló que, en sus observaciones sobre la carta del artículo 18, Borcelik se limitó a recordar cómo se presentó el balance de comprobación. La cuenta de la empresa confirmó que el balance de comprobación se presentó por partes y que la Comisión solo recibió una versión completa durante las inspecciones *in situ*. A este respecto, cabe señalar que la respuesta a la segunda carta de deficiencias debía presentarse al inicio de la inspección *in situ*. Por lo tanto, la Comisión consideró que la exposición de los hechos presentada por la empresa en sus observaciones sobre la carta del artículo 18 confirmaba las observaciones de la Comisión. Además, nada en las observaciones de la empresa contradice las conclusiones de la Comisión de que el balance de comprobación se recibió muy tarde en el procedimiento, lo que socavó el análisis de los datos presentados por la empresa. Por consiguiente, la Comisión confirmó sus conclusiones de que la presentación tardía del balance de comprobación completo obstaculizó la investigación.

(582) Por lo que se refiere al segundo punto sobre el desglose de las pérdidas y ganancias en divisas, Borcelik alegó que, aparte del cuadro pertinente que contenía dos líneas separadas para las pérdidas y ganancias realizadas y por conversión, el propio cuestionario no exigía explícitamente un desglose de dichos gastos. Además, la empresa sostuvo que ni el artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base, ni el artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping de la OMC, ni la jurisprudencia de la Unión distinguen entre pérdidas y ganancias en divisas realizadas y por conversión. En opinión de Borcelik, el desglose de las pérdidas y ganancias en divisas realizadas y por conversión no constituía, por tanto, información necesaria. Borcelik alegó además que, en caso de que la Comisión considerara que el desglose era información necesaria, debería haberla solicitado en la carta de deficiencias. Por último, la empresa cuestionó las conclusiones de la Comisión de que la presentación tardía del desglose y las pruebas subyacentes (libros contables) obstaculizaba la investigación, ya que la Comisión debería haber tenido conocimiento del gran número de cuentas en las que se contabilizaron las pérdidas y ganancias en divisas a partir de la respuesta inicial al cuestionario. Borcelik sostuvo que recurrir a los datos disponibles no estaba justificado para esta cuestión, ya que los libros contables de las pérdidas y ganancias en divisas podían verificarse durante la inspección *in situ* y se recopilaban como pruebas de verificación.

(583) La Comisión señaló que Borcelik no cuestionó el hecho de que no se facilitara la información solicitada en el cuadro pertinente del cuestionario, que es parte integrante del mismo. El hecho de que la Comisión no se centre en una deficiencia específica en la carta de deficiencias enviada a la empresa no invalida la solicitud inicial de facilitar la información correspondiente derivada del contenido del cuestionario antidumping. Además, el hecho de que la empresa presentara por iniciativa propia una revisión en la que separaba las dos categorías de pérdidas y ganancias en divisas justo antes de la verificación de las partes pertinentes de la respuesta al cuestionario confirmó que era consciente de que el desglose constituía información necesaria. La Comisión consideró, además, que tenía la facultad discrecional de verificar las pérdidas y ganancias en divisas realizadas y por conversión para garantizar que estos importes se atribuyeran correctamente a los gastos de venta, generales y administrativos sobre la base de los datos reales relativos a la producción y las ventas de la producción investigada. Por último, la Comisión era consciente del número de cuentas en las que se contabilizaban las pérdidas y ganancias en divisas. Sin embargo, el desglose facilitado por la empresa durante la inspección *in situ* estaba desconectado de los títulos de las cuentas pertinentes. Esto significa que cualquier hipótesis extraída de la información facilitada en la respuesta al cuestionario habría carecido de sentido si la Comisión se hubiera basado en los títulos de las cuentas en su análisis. Por lo tanto, la Comisión confirmó su conclusión de que el hecho de que Borcelik dividiera las pérdidas y ganancias en divisas realizadas y por conversión solo durante la inspección *in situ* provocó retrasos en el calendario de verificación.

(584) Por lo que se refiere a los puntos tercero y cuarto sobre los gastos relacionados con el transporte, Borcelik alegó que las instrucciones de la Comisión sobre los plazos eran contradictorias, ya que la carta previa a la verificación sugería que los cambios presentados al inicio de esta no activarían automáticamente el uso del artículo 18 del Reglamento de base. Borcelik alegó además que el impacto de estas correcciones no era tan sustancial y que la Comisión malinterpretó la información contenida en los datos recogidos durante la inspección *in situ*, que, según la empresa, solo contenía ejemplos del cálculo de los gastos de flete para las ventas en el mercado interno. Por último, la empresa alegó que la Comisión había aceptado otras correcciones de errores notificadas al mismo tiempo.

(585) La Comisión señaló que Borcelik no cuestionó el hecho de que no se facilitara una versión revisada de los gastos de flete nacionales hasta el inicio de la verificación. Los plazos comunicados a la empresa eran claros. En primer lugar, la Comisión fijó un plazo para la corrección de errores menores detectados durante la preparación de la inspección *in situ*. El plazo para estas correcciones se fijó para una fecha anterior al inicio de la inspección. La Comisión también declaró que cualquier corrección facilitada después del inicio de la inspección puede dar lugar a la aplicación del artículo 18 del Reglamento de base. En segundo lugar, la Comisión solicitó efectivamente información adicional sobre las ventas en el mercado interno que debían realizarse al inicio de la inspección. Sin embargo, la Comisión consideró que esta solicitud adicional no constituía una nueva oportunidad para aportar nuevas correcciones. La Comisión mantuvo su posición sobre la severidad de las correcciones aportadas. Se referían a alrededor del 60 % de las ventas en el mercado interno y los gastos de ventas en el mercado interno notificados aumentaron un 250 %. De hecho, se aceptaron otras correcciones, ya que eran menores y no modificaron significativamente la imagen de la información presentada. Por último, la Comisión consideró que no había pruebas en el expediente que respaldaran la alegación de que los datos facilitados sobre los gastos de flete nacionales eran un mero ejemplo. En primer lugar, la empresa no los presentó como ejemplo durante la inspección *in situ*. En segundo lugar, el extracto recogido de los registros de la empresa contenía información relativa a todos los meses del período de investigación y abarcaba varias empresas de transporte. Por lo tanto, no está claro cómo dicho conjunto de datos puede representar una mera muestra de toda la información sobre los gastos de flete nacionales. Por consiguiente, se rechazó la alegación de la empresa de que el asunto en cuestión no justificaba el uso de los datos disponibles.

(586) La empresa no impugnó las conclusiones de la Comisión relativas al quinto punto sobre la notificación de los gastos de transporte de los canales de venta en los que participaron almacenes externos.

3.5.3. *Valor normal*

(587) La Comisión examinó, en primer lugar, si el volumen total de las ventas en el mercado interno de cada productor exportador cooperante incluido en la muestra era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interno 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. Según este criterio, las ventas totales de cada uno de los productores exportadores incluidos en la muestra del producto similar en el mercado interno eran representativas.

(588) A continuación, la Comisión determinó los tipos de producto vendidos en el mercado interno que eran idénticos o comparables a los tipos de producto que los productores exportadores con ventas representativas en su mercado interno vendían para su exportación a la Unión.

(589) A continuación, la Comisión examinó si las ventas en el mercado interno realizadas por cada productor exportador incluido 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 interno 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. La Comisión determinó que, para un pequeño número de tipos de productos exportados a la Unión durante el período de investigación, no hubo ventas en el mercado interno en absoluto o estas fueron inferiores al 5 % en volumen y, por consiguiente, no eran representativas.

(590) A continuación, la Comisión determinó el porcentaje de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado interno durante el período de investigación, a fin de decidir si utilizaba las ventas reales en el mercado interno para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.

(591) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interno por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, cuando se cumple lo siguiente:

a) 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

b) el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto es igual o superior al coste unitario de producción.

(592) 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 interno durante el período de investigación.

(593) El valor normal es el precio real en el mercado interno 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:

a) el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo, o

b) el precio medio ponderado de este tipo de producto es inferior al coste unitario de producción.

(594) El análisis de las ventas en el mercado interno puso de manifiesto que menos del 30 % del total de dichas ventas por parte de Tatmetal y menos del 50 % del total de las mismas por parte de Borcelik era rentable, y que el precio de venta medio ponderado era superior al coste de producción. En consecuencia, el valor normal se calculó como la media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado interno realizadas durante el período de investigación o como la media ponderada únicamente de las ventas rentables.

(595) En el caso de los tipos de producto cuyas ventas eran globalmente rentables, el valor normal se calculó como la media ponderada de los precios de todas las ventas efectuadas en el mercado interno durante el período de investigación o como la media ponderada únicamente de las ventas rentables, dependiendo del volumen de ventas rentables.

(596) Cuando un tipo de producto del producto similar se había vendido en cantidades insuficientes en el curso de operaciones comerciales normales o cuando un tipo de producto no se había vendido en cantidades representativas en el mercado interno, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base. En el caso de los tipos de producto para los que no hubo ventas en el mercado interno y cuando no había información específica sobre los precios de mercado de esos tipos de producto no vendidos por los productores exportadores incluidos en la muestra en el mercado interno, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.

(597) El valor normal se calculó añadiendo al coste medio de producción del producto similar de los productores exportadores cooperantes incluidos en la muestra durante el período de investigación:

a) la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos en que incurrieron los productores exportadores cooperantes incluidos en la muestra en relación con las ventas en el mercado interno del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación, y

b) la media ponderada del beneficio que obtuvieron los productores exportadores cooperantes incluidos en la muestra por las ventas del producto similar en el mercado interno, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación.

(598) En el caso de los tipos de producto que no se habían vendido en cantidades representativas en el mercado interno, 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. Como no había ninguna otra fuente de precios de venta en el mercado interno para los tipos de producto que no se vendían en absoluto en dicho mercado, el valor normal se calculó añadiendo la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio de todas las transacciones realizadas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno al coste de producción de esos tipos de producto.

(599) Teniendo en cuenta las conclusiones de la Comisión sobre la falta parcial de cooperación por parte de Borcelik, la primera utilizó los datos disponibles para estimar los siguientes elementos de los gastos de venta, generales y administrativos:

— Los gastos de flete contraídos por la empresa para el transporte del producto investigado entre la fábrica y un almacén externo.

— El valor total de los gastos de flete que no pudieron asignarse a transacciones individuales de ventas en el mercado interno debido a la falta de pruebas justificativas.

(600) Por lo que se refiere a los gastos de flete, la Comisión rechazó la asignación de gastos de flete por transacción. En su lugar, la Comisión incluyó el valor total notificado en los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para determinar la rentabilidad de las ventas en el mercado interno.

(601) En sus observaciones sobre la divulgación final, Borcelik comentó el tratamiento de los gastos de flete por parte de la Comisión. Dado que estas observaciones también se refieren a la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, se abordaron en la sección 3.5.5.

(602) En sus observaciones sobre la divulgación final, Borcelik alegó que la Comisión debía revisar su asignación de gastos por intereses para los préstamos orientados a la exportación tanto a las ventas nacionales como a las de exportación. Según Borcelik, debe revertirse el rechazo por parte de la Comisión de su diferenciación entre préstamos orientados a la exportación y otros préstamos, basada en el uso de los préstamos y en la falta de un mecanismo para vincularlos a las exportaciones. Borcelik alegó que, dado que la mera existencia de un compromiso de exportación era suficiente para que la Comisión considerara los préstamos orientados a la exportación como subvenciones a la exportación en las investigaciones sobre subvenciones ([123]), la Comisión debía aplicar el mismo principio en este caso para determinar si los gastos por intereses contraídos para tales préstamos debían asignarse únicamente a las ventas de exportación o a todas las ventas. La empresa reiteró su alegación en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, pese a que esta no abordaba dicha cuestión y a que se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones tratadas en dicha divulgación.

(603) La Comisión estudió la alegación. La Comisión subrayó que su decisión de asignar los gastos por intereses vinculados a los préstamos orientados a la exportación se basaba en los hechos del caso. En la presente investigación, la Comisión evaluó si los gastos derivados de los préstamos orientados a la exportación debían asignarse únicamente a las ventas de exportación. La inspección *in situ* puso de manifiesto que, para que se le conceda un préstamo orientado a la exportación, la empresa debe contraer un compromiso de exportación y que existe un sistema mediante el cual el banco realiza un seguimiento del cumplimiento del compromiso. Sin embargo, no había pruebas en el expediente que demostraran que los fondos adquiridos a través de un préstamo orientado a la exportación tuvieran que utilizarse o se utilizaran exclusivamente para cubrir los costes asociados a las ventas de exportación, por ejemplo, vinculando de forma directa el uso del préstamo a la adquisición de materias primas que tendrían que utilizarse únicamente en la producción de productos acabados para la exportación. La empresa tampoco presentó tales pruebas en sus observaciones sobre la divulgación final. Por tanto, se rechazó la alegación.

(604) En sus observaciones sobre la divulgación final, Borcelik alegó que la Comisión contabilizó dos veces los gastos en I+D. A este respecto, la empresa reiteró el tratamiento contable de los gastos de I+D. También arguyó que debían tenerse en cuenta los ingresos recibidos de las subvenciones en relación con estos gastos de I+D.

(605) La Comisión examinó la alegación y, en particular, verificó si las explicaciones relativas al tratamiento contable de los gastos de I+D se ajustaban al balance de comprobación de la empresa. La Comisión constató que, de hecho, la amortización de los gastos de I+D se incluyó en el coste de las ventas y en los gastos de venta, generales y administrativos. Así pues, la inclusión de los gastos de I+D incurridos durante la investigación en la determinación del porcentaje de los gastos de venta, generales y administrativos significaría que los gastos de I+D se contabilizaron dos veces. La Comisión corrigió su cálculo y utilizó el porcentaje revisado de gastos de venta, generales y administrativos en el cálculo del margen de dumping.

([123]) Reglamento de Ejecución (UE) 2021/823 de la Comisión, de 20 de mayo de 2021, por el que se establece un derecho compensatorio definitivo sobre las importaciones de determinada trucha arco iris originaria de Turquía tras una reconsideración por expiración de conformidad con el artículo 18 del Reglamento (UE) 2016/1037 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 183 de 25.5.2021, p. 5, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/823/oj), considerandos 79 y 85.

(606) En sus observaciones sobre la divulgación final, Borcelik señaló que la Comisión eliminó los ingresos procedentes de las ventas de chatarra y los ingresos procedentes de los pagos atrasados de los gastos de venta, generales y administrativos e incluyó ambas partidas en las ventas totales. Sin embargo, al calcular el porcentaje de gastos de venta, generales y administrativos, la Comisión solo utilizó el volumen de negocios generado por las ventas del producto investigado y omitió el volumen de negocios generado por las dos partidas de ingresos mencionadas anteriormente. Borcelik solicitó a la Comisión que corrigiera este error de cálculo. La empresa reiteró su alegación en sus observaciones sobre la divulgación final adicional y, de nuevo, sobre la segunda divulgación final adicional, pese a que ninguna de las dos abordaba dicha cuestión y a que se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones tratadas en dichas divulgaciones.

(607) La metodología de la Comisión era intencionada, y no resultado de un error. La Comisión pidió a los productores exportadores directamente en el cuestionario que notificaran diversos tipos de ingresos en la categoría de volumen de negocios en lugar de entre las subcategorías de gastos de venta, generales y administrativos. Además, las instrucciones mostraban que los ingresos distintos de las ventas del producto investigado (u otros productos acabados a este respecto) no deberían haberse asignado a las ventas totales de cada categoría de productos. Por lo tanto, los ingresos procedentes de las ventas de chatarra y del retraso en los pagos no debían utilizarse como denominador al expresar los gastos de venta, generales y administrativos determinados como porcentaje. Sin embargo, la empresa ignoró las instrucciones mencionadas y notificó las respectivas categorías de ingresos en concepto de gastos de venta, generales y administrativos. Por lo tanto, la Comisión eliminó las dos partidas de ingresos de los gastos de venta, generales y administrativos y no las tuvo en cuenta al fijar el valor del volumen de negocios utilizado para determinar el porcentaje de gastos de venta, generales y administrativos. Por tanto, se rechazó la alegación.

(608) Por lo que se refiere a los gastos de flete entre la fábrica y el almacén, la Comisión utilizó la información sobre la ubicación de dichos almacenes y estimó el coste unitario medio de flete sobre la base de los gastos de flete comunicados por la empresa para cada transacción individual. Estos gastos eran la mejor información disponible en el expediente para la estimación de los gastos de flete que faltaban, a pesar de que la Comisión había rechazado la asignación. Aunque los datos subyacentes eran erróneos y, en general, no del todo fiables, sin estimar el coste del transporte entre la fábrica y los almacenes externos, los gastos de venta, generales y administrativos se habrían infravalorado.

(609) Como se detalla en los considerandos 574 y 581, la Comisión detectó problemas con la información sobre las pérdidas y ganancias en divisas facilitada por la empresa. Aunque los datos se facilitaron con un retraso significativo, la Comisión concluyó que eran lo suficientemente detallados como para establecer un valor fiable de las pérdidas y ganancias en divisas realizadas que debía incluirse en los gastos de venta, generales y administrativos.

(610) Borcelik se abastecía de bobinas laminadas en caliente, la principal materia prima en la fabricación de productos planos de acero laminados en frío, en parte de un proveedor vinculado, AMFCE. Por lo tanto, la Comisión examinó si estas compras se habían efectuado a precios de plena competencia. La Comisión comparó los precios de venta de AMFCE a clientes no vinculados para las categorías de acero pertinentes con los precios de venta a Borcelik a precio de fábrica. La Comisión constató que AMFCE vendió bobinas laminadas en caliente de las categorías de acero pertinentes a clientes no vinculados a precios superiores a los precios cobrados a Borcelik por categorías de acero comparables. Por consiguiente, la Comisión ajustó el coste de las bobinas laminadas en caliente notificado por Borcelik a un nivel de plena competencia. Esto dio lugar a un aumento del coste de producción del 1,8 %.

(611) El coste de producción ajustado se utilizó para el análisis de rentabilidad de las ventas en el mercado interno descrito en el considerando 590, así como para el cálculo del valor normal descrito en los considerandos 597 y 598.

(612) En sus observaciones sobre la divulgación final, Borcelik alegó que no podía comprobar la exactitud del cálculo, ya que la Comisión no facilitó ninguna información sobre cómo llegó a esta cifra, aparte de la propia cifra y una explicación de por qué AMFCE supuestamente rechazó la divulgación de esta información. Según Borcelik, esto le impedía ejercer sus derechos de defensa y constituía una infracción del artículo 19, apartado 2, del Reglamento de base.

(613) Borcelik también argumentó que, a pesar de no tener medios para comprobarlo, otra información registrada sobre los precios medios de compra del Grupo Arcelor Mitall parecía contradecir la conclusión de la Comisión sobre su análisis de plena competencia.

(614) Por último, Borcelik alegó que las comparaciones medias a lo largo de un período de un año (o más) podrían no ser adecuadas para determinar si las transacciones se realizan en condiciones de plena competencia, dadas las fluctuaciones significativas en los mercados de materias primas, y que la comparación de precios adecuada debería realizarse comparando los precios en el mismo mercado, es decir, Turquía. A este respecto, Borcelik solicitó a la Comisión que aclarara 1) si la comparación de precios utilizada para el análisis de plena competencia era o no una media para todo el período de investigación; 2) la ubicación de los clientes de AMFCE, y 3) el volumen de ventas de estos clientes.

(615) La empresa reiteró las alegaciones expuestas en los considerandos 612 a 614 en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, pese a que esta no abordaba dichas cuestiones y a que se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones tratadas en dicha divulgación.

(616) La Comisión explicó en la divulgación final específica de la empresa la metodología utilizada para evaluar si Borcelik compró bobinas de acero plano laminado en caliente a AMFCE a precio de mercado. La Comisión recopiló la lista completa de transacciones relativas a las ventas de bobinas de acero plano laminado en caliente por parte de AMFCE a todos sus clientes durante la verificación a distancia. A continuación, la Comisión identificó las categorías de acero que se vendían tanto a Borcelik como a clientes no vinculados, en cantidades no insignificantes. La Comisión comparó el precio medio ponderado de estas categorías de acero cuando se vendían a clientes no vinculados y a Borcelik. En efecto, la Comisión no facilitó a Borcelik los datos subyacentes ni los cálculos resultantes. Como ya se ha explicado, esto se debió a las reservas de AMFCE en relación con la confidencialidad. La limitada cooperación del grupo, ya que Borcelik estaba relacionado con AMFCE a través de un accionista común, sobre este tema limitó la capacidad de la Comisión para divulgar todos los datos subyacentes y los cálculos resultantes. El grupo no puede, por una parte, impedir el acceso de una entidad a los datos de otra y, a continuación, utilizar su propio comportamiento para alegar que la Comisión obstaculizó su derecho de defensa.

(617) Por lo que se refiere a la alegación expuesta en el considerando 613, la Comisión señaló que la empresa utilizó un conjunto de datos completamente irrelevante para su análisis. En primer lugar, clasificó las bobinas de acero plano laminado en caliente adquiridas en tres categorías. A continuación, Borcelik comparó los precios pagados a proveedores no vinculados y a AMFCE. En primer lugar, la Comisión señaló que la clasificación creada por la empresa no permitía llegar a conclusiones razonables. De hecho, la empresa agrupó el 50 % de las categorías de bobinas de acero plano laminado en caliente compradas a AMFCE en la categoría «otros», lo que no permite un análisis detallado sobre una base similar. En segundo lugar, para examinar si los precios pagados a un proveedor vinculado se encontraban en condiciones de plena competencia, deben examinarse los precios de venta del proveedor, es decir, una comparación de los precios de compra pagados por Borcelik a proveedores no vinculados y a AMFCE era irrelevante para este fin.

(618) Por lo que se refiere a las alegaciones de Borcelik expuestas en el considerando 614, la Comisión señaló que la empresa no aportó ninguna prueba de las supuestas fluctuaciones de los precios de las materias primas. Además, los datos recogidos de Borcelik y AMFCE muestran que las compras/ventas pertinentes no se concentraron en determinados meses o trimestres, sino que se distribuyeron uniformemente a lo largo de todo el período de investigación. De hecho, la Comisión llevó a cabo el análisis sobre la base de medias ponderadas para todo el período de investigación, teniendo en cuenta a los clientes no vinculados de AMFCE a pesar de su ubicación. El conjunto de clientes no vinculados contenía clientes a los que AMFCE vendía volúmenes inferiores a los de Borcelik y también a los que vendía volúmenes comparables o superiores. Por lo tanto, la Comisión consideró que el análisis no estaba distorsionado por las cantidades vendidas por AMFCE a clientes individuales.

(619) Por consiguiente, sobre la base de las consideraciones expuestas en los considerandos 616 a 618, se rechazaron las alegaciones de Borcelik detalladas en los considerandos 612 a 614.

(620) Teniendo en cuenta las conclusiones de la Comisión sobre la falta parcial de cooperación de Tatmetal, la Comisión utilizó los datos disponibles para estimar el valor total de los gastos de flete de los gastos de venta, generales y administrativos que no pudieron asignarse a transacciones individuales de ventas en el mercado interno debido a la falta de pruebas justificativas.

(621) A raíz de los hechos expuestos en el considerando 558, la Comisión rechazó la asignación de los gastos de flete por transacción en el listado de ventas en el mercado interior. En su lugar, la Comisión incluyó el valor total notificado en los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para determinar la rentabilidad de las ventas en el mercado interno.

(622) En sus observaciones sobre la divulgación final, Tatmetal solicitó a la Comisión que añadiera, al importe de las ventas totales del producto investigado en el mercado nacional a clientes independientes, las ventas destinadas a las zonas francas de Turquía, a fin de determinar la rentabilidad de las ventas nacionales, incluidas las ventas a zonas francas.

(623) La Comisión analizó la alegación y aceptó incluir el importe respectivo de las ventas a zonas francas para determinar la rentabilidad en el mercado interior. Se aceptó esta alegación.

(624) Además, en sus observaciones sobre la divulgación final, Tatmetal presentó varias observaciones sobre la determinación de la rentabilidad de las ventas nacionales. Debido a la sensibilidad de la naturaleza de las observaciones, que cuestionaban los ajustes en el nivel de las cuentas individuales, la Comisión respondió a las observaciones en una divulgación individual a la empresa. Se aceptaron en parte las observaciones relativas a los beneficios de cambio y a las pérdidas de cambio. Se rechazaron las observaciones relativas a los ingresos y pérdidas extraordinarios y al ajuste revisado de la compensación de la chatarra. Se rechazó la observación relativa al ajuste por inflación y la Comisión revisó el valor subyacente.

(625) Tras la divulgación final adicional, Tatmetal se opuso a que la Comisión utilizara los datos del primer semestre de 2024 relativos al ajuste por inflación, extraídos del balance de comprobación, como aproximación para el primer semestre de 2025. Tatmetal alegó que el Comunicado n.º 582 ([124]) de la Circular General sobre la Ley de Procedimiento Tributario de Turquía establecía que no debían practicarse ajustes por inflación en los tres primeros períodos impositivos provisionales del ejercicio contable de 2025. Tatmetal se remitió además a la Ley n.º 7571 ([125]), que confirmaba las disposiciones de la Circular antes mencionada. Tatmetal solicitó a la Comisión que excluyera el ajuste por inflación correspondiente al primer semestre de 2024.

(626) La Comisión consideró que la alegación estaba justificada y revisó el margen de dumping de Tatmetal en consecuencia.

(627) Además, Tatmetal reiteró sus alegaciones relativas a los demás ingresos y a las valoraciones al tipo de cambio de cierre de mes, aunque la divulgación final adicional solo abordaba las fórmulas de cálculo, no el fondo de esas cuestiones. La empresa también formuló una nueva observación sobre los ingresos financieros consignados en el cuadro G-PL, a pesar de habérsele indicado que solo formulara observaciones sobre las cuestiones tratadas en la divulgación final adicional.

3.5.4. *Precio de exportación*

(628) Los productores exportadores incluidos en la muestra exportaron a la Unión, bien directamente a clientes independientes, bien a través de empresas vinculadas que actuaban como importadoras.

(629) En el caso de los productores exportadores que exportaron el producto afectado directamente a clientes independientes radicados en la Unión, 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.

(630) En lo que se refiere a los productores exportadores que exportaron 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. La Comisión se basó en los gastos reales de venta, generales y administrativos notificados por los importadores vinculados. Por lo que se refiere al beneficio, dado que ningún importador no vinculado cooperó en esta investigación, la Comisión se basó en el beneficio establecido para un importador no vinculado en una investigación antidumping relativa a las importaciones de productos planos de acero laminados en frío originarios de China y de la Federación de Rusia, a saber, el 2 % ([126]), que también se utilizó en la reciente investigación sobre productos planos de acero laminados en caliente ([127]).

([124]) Boletín Oficial n.º 32814, 15 de febrero de 2025.

([125]) Boletín Oficial n.º 33118, 25 de diciembre de 2025.

([126]) Reglamento de Ejecución (UE) 2016/1328 de la Comisión, de 29 de julio de 2016, por el que se impone un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional impuesto sobre las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la República Popular China y de la Federación de Rusia (DO L 210 de 4.8.2016, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2016/1328/oj).

([127]) Reglamento de Ejecución (UE) 2025/1919, considerando 114.

(631) En sus observaciones sobre la divulgación final, Tatmetal alegó que las notas de crédito incluidas en la lista de ventas de la UE ya se habían convertido a TRY antes de que la Comisión llevara a cabo un cálculo de conversión y, por tanto, convirtiera por partida doble los valores de las notas de crédito.

(632) La Comisión analizó las pruebas justificativas presentadas por Tatmetal y destacó que, contrariamente a la alegación anterior, Tatmetal solo convirtió una nota de crédito a TRY en la lista de ventas de la UE. La moneda de las notas de crédito restantes era efectivamente el EUR, y la Comisión aplicó la fórmula de conversión para calcular los valores netos de las facturas. Además, la Comisión observó incoherencias en los valores de las notas de crédito comunicados en EUR en las pruebas adicionales presentadas y, en consecuencia, corrigió el valor de las notas de crédito en la lista de ventas de la UE. Se aceptó parcialmente el argumento.

(633) Tras la divulgación final adicional, Tatmetal manifestó su desacuerdo con el tratamiento que la Comisión había dado a las notas de crédito en el listado de ventas en la UE y se remitió a un documento de ajuste de la facturación que había presentado con su respuesta al cuestionario. Tatmetal solicitó que todas las notas de crédito notificadas se trataran en TRY.

(634) La Comisión cotejó los números de las notas de crédito que figuraban en el documento de ajuste de la facturación. La Comisión relacionó las facturas de venta correspondientes que figuraban en dicho documento con el listado de todas las ventas, que había recabado durante la visita de verificación, y concluyó que los importes de las notas de crédito estaban expresados en EUR, no en TRY. El argumento se rechazó.

(635) En sus observaciones sobre la divulgación final, Tatmetal sostuvo que la Comisión había cometido un error en el cálculo del valor CIF de las transacciones con los Incoterms FCA, FOB y CFR. Tatmetal solicitó a la Comisión que actualizara la fórmula de cálculo.

(636) La Comisión analizó la alegación y añadió los importes pertinentes para establecer el valor CIF en la lista de ventas de la UE. Los importes unitarios de los gastos de flete marítimo y de manipulación y carga se establecieron a raíz de la respuesta a la carta del artículo 18. Se aceptó esta alegación.

(637) Tras la divulgación final adicional, Tatmetal señaló un error administrativo en los valores CIF de un número limitado de transacciones FCA.

(638) La Comisión corrigió los valores CIF y los valores de los ajustes correspondientes a las transacciones afectadas. El cambio fue insignificante. Se aceptó el argumento.

3.5.5. *Comparación*

(639) El artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base establece que la Comisión debe realizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación en la misma fase comercial y hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que influyan en los precios y, por lo tanto, en la comparabilidad de estos. 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 la fase comercial franco fábrica. Como se explica más adelante, el valor normal y el precio de exportación se ajustaron cuando procedía para: i) retrotraerlos al nivel franco fábrica, y ii) hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores respecto a los cuales se demostró que influían en los precios y, por lo tanto, en su comparabilidad.

3.5.5.1. Ajustes realizados en el valor normal

(640) Como se explica en el considerando 639, el valor normal se determinó en la fase comercial franco fábrica utilizando los costes de producción junto con los importes para los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio que se consideraron razonables para esa fase comercial. Se realizaron ajustes con arreglo al artículo 2, apartado 10, para tener en cuenta los tipos de cambio, el transporte, los seguros, la manipulación, la carga y los costes accesorios, los costes de embalaje, los descuentos y reducciones, el coste del crédito y las garantías ofrecidas a clientes nacionales independientes.

(641) Ambos productores exportadores turcos solicitaron un ajuste por devolución de derechos con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra b), del Reglamento de base para el derecho de importación aplicable a las bobinas planas de acero laminadas en caliente. Borcelik y Tatmetal alegaron que los derechos de importación deben pagarse por los materiales importados y que el coste de producción para las ventas en el mercado interno es superior al de las ventas de exportación, que no soportan este coste adicional de los derechos de importación.

(642) En Turquía, se aplica un derecho de importación a las bobinas planas de acero laminadas en caliente, que son insumos en la fabricación de productos planos de acero laminados en frío. No obstante, en el marco del régimen de perfeccionamiento activo los productores nacionales están exentos del pago de tal derecho si las bobinas planas de acero laminadas en caliente importadas se utilizan para fabricar productos acabados que finalmente se exportan. Los dos exportadores incluidos en la muestra no aportaron pruebas del pago del derecho de importación durante el período de investigación que garantizaran un ajuste a efectos de una comparación ecuánime. Por el contrario, la información facilitada mostró que cumplían el compromiso de exportación vinculado a cada permiso del régimen de perfeccionamiento activo. Por este motivo, la solicitud se consideró infundada y, por consiguiente, fue rechazada.

(643) En sus observaciones sobre la divulgación final, Borcelik señaló que la Comisión eliminó la comisión pagada a un operador comercial vinculado en el mercado nacional de los ajustes notificados en relación con las ventas nacionales a clientes vinculados y no vinculados. Sin embargo, la Comisión no eliminó la misma comisión notificada como ingresos procedentes de las reventas del operador comercial vinculado a clientes nacionales no vinculados.

(644) La Comisión examinó la alegación y constató que, efectivamente, como consecuencia de un error material, la comisión recibida por el operador comercial vinculado no se eliminó de los ajustes notificados en relación con las reventas del operador comercial nacional a clientes no vinculados en el mercado nacional. La Comisión corrigió este error.

(645) En sus observaciones sobre la divulgación final, Borcelik adujo que la Comisión había aplicado un enfoque incoherente al eliminar los costes de crédito notificados de las ventas nacionales, mientras que, en el caso de las ventas de la Unión, no tuvo en cuenta los costes de crédito notificados, pero siguió incluyendo un importe recalculado sobre la base de las condiciones de pago notificadas. Según Borcelik, debería utilizarse el mismo enfoque para todas las ventas, ya que las modalidades de pago eran las mismas en ambos mercados.

(646) La Comisión manifestó su desacuerdo. La empresa alegó que empleaba las mismas modalidades de pago para las ventas en el mercado nacional y en el mercado de la Unión. Sin embargo, la investigación puso de manifiesto que los métodos de pago utilizados para las ventas a la Unión no permitían, en gran medida, recaudar los pagos de la misma manera que en el mercado nacional. No obstante, la Comisión constató que, en el caso de las ventas de exportación a través de un operador comercial nacional específico, los métodos de pago eran similares a los utilizados en el mercado nacional. Por lo tanto, para las transacciones correspondientes, la Comisión también eliminó el ajuste de los costes de crédito de las ventas a clientes no vinculados en la Unión. Los datos confidenciales del análisis anterior se comunicaron a la empresa en la divulgación específica de la empresa.

(647) En sus observaciones sobre la divulgación final adicional, Borcelik reiteró que la Comisión había aplicado un enfoque incoherente al rechazar el coste del crédito para las ventas nacionales y aceptarlo para las ventas a la Unión, con excepción de las ventas a través de un operador comercial nacional no vinculado. Aunque la empresa reconoció que las condiciones de pago contratadas influyen en la fijación de precios, cuestionó el trato dado por la Comisión al coste del crédito notificado en función de las modalidades de pago, es decir, la forma en que las facturas se pagan en última instancia.

(648) La Comisión aclaró que, en efecto, determinadas modalidades de pago, en particular si se aplican de manera coherente y se conocen cuando se acuerda contractualmente el plazo de pago, pueden invalidar el efecto del crédito comercial concedido sobre el nivel del precio de venta. Por ejemplo, la Comisión consideró que, cuando los clientes habituales mantienen una cuenta abierta con un proveedor y liquidan sus deudas pendientes mediante pagos a tanto alzado ocasionales en lugar de pagar cada factura en su totalidad en su respectiva fecha de vencimiento, el plazo de pago acordado contractualmente no influye en la fijación de precios del proveedor. Por tanto, se rechazó la alegación.

(649) En sus observaciones sobre la divulgación final, Borcelik cuestionó el tratamiento por parte de la Comisión de los gastos relacionados con el transporte que cubren los gastos directos de transporte y los gastos de transporte entre la fábrica de Borçelik y los almacenes (no vinculados). Concretamente, Borcelik alegó que los gastos directos de transporte debían deducirse como ajuste del precio de venta nacional y eliminarse de los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para la prueba del curso de operaciones comerciales normales.

(650) Borcelik también añadió que la inclusión por parte de la Comisión, en las ventas nacionales, del coste de flete de la planta a almacenes externos era incompatible con su práctica anterior, según la cual, al menos en el caso de las ventas nacionales, los costes de transporte a un almacén (independientemente de si son propiedad de una parte vinculada o no vinculada) no podían deducirse como ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra e), del Reglamento de base ([128]). Según Borcelik, esto también significaría que la Comisión no podría haber aplicado los datos disponibles en relación con estos gastos, ya que no tuvieron que notificarse en primer lugar.

(651) Borcelik también alegó que el flete a almacenes alquilados no debía añadirse a los gastos de venta, generales y administrativos como gasto relacionado con el transporte.

(652) La empresa reiteró las alegaciones expuestas en los considerandos 649 a 651 en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, pese a que esta no abordaba dichas cuestiones y a que se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones tratadas en dicha divulgación.

(653) Por lo que se refiere al tratamiento contable de los gastos de transporte entre la fábrica y los almacenes alquilados, la Comisión señaló, en primer lugar, que el código de cuenta en el que supuestamente se registraron los gastos no fue comunicado por la empresa ni en el plan contable presentado ni en el balance de comprobación. Como se explica en los considerandos 573, 580 y 581, la empresa no facilitó un balance de comprobación completo, ni siquiera después de varias solicitudes. A raíz de las observaciones de la empresa sobre la divulgación final, parece que la versión finalmente recibida durante la inspección *in situ* todavía había omitido algunas cuentas. Además, la Comisión examinó el informe de la contabilidad analítica de la empresa y constató que, aunque los gastos de flete no fueron tratados como gastos de venta, generales y administrativos por la empresa, tampoco se registraron en el coste de producción. Por lo tanto, la Comisión confirmó que, para reflejar todos los costes que contribuyeron al coste total relacionado con la producción y las ventas del producto investigado, la inclusión del coste de flete en los gastos de venta, generales y administrativos era un enfoque adecuado para reflejar el coste de la prueba del curso de operaciones comerciales normales. Si bien los costes de transporte interno (entre varios almacenes del productor) no pueden deducirse al compensar el precio de exportación o el valor normal con la fase comercial franco fábrica (ya que pertenecen a esa fase comercial), en la medida en que se refieren a las ventas internas, siguen siendo costes «de producción y ventas del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, proporcionados por el exportador o productor investigado» en el sentido del artículo 2, apartado 6, del Reglamento de base. Por consiguiente, se rechazaron las alegaciones expuestas en los considerandos 649 a 651.

(654) Por último, Borcelik y Tatmetal alegaron que la Comisión incumplió la obligación establecida en el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base de llevar a cabo una comparación ecuánime en la misma fase comercial, ya que la adición de los gastos de transporte en los gastos de venta, generales y administrativos y, por tanto, en el valor normal dio lugar a un valor normal no a nivel franco fábrica, mientras que el precio de exportación no incluía tales gastos y, en consecuencia, se situaba a nivel franco fábrica. Tatmetal sugirió que la Comisión reintrodujera el coste del flete nacional en el listado de ventas nacionales y mantuviera el coste de los gastos de venta, generales y administrativos a nivel franco fábrica.

(655) En sus observaciones sobre la divulgación final, Tatmetal también alegó que, si la Comisión sostenía que los valores de flete nacional calculados por Tatmetal no eran adecuados para su uso, no debía asignar la suma de dichos valores al coste de flete nacional en la construcción de los gastos de venta, generales y administrativos. Tatmetal solicitó a la Comisión que no tuviera en cuenta en su totalidad los cálculos del transporte nacional de mercancías de Tatmetal y que asignara la cifra total del transporte nacional, que se determinó a partir del balance de comprobación de Tatmetal, sobre la base del volumen de negocios que figura en el cuadro G «Pérdidas y ganancias».

(656) La Comisión examinó la alegación de Borcelik expuesta en el considerando 654. De hecho, en un pequeño número de transacciones, el coste del transporte estaba suficientemente respaldado por pruebas. También se verificaron adecuadamente las condiciones de entrega aplicables a las transacciones individuales. Por lo tanto, la Comisión determinó el coste unitario de transporte real más bajo sobre la base de la información verificada y aplicó este coste de transporte a todas las transacciones en las que los bienes se entregaron al cliente. La Comisión consideró que, dado que este ajuste se llevó a cabo de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, la utilización del coste unitario de transporte más bajo garantizaba que el comportamiento de dumping de la empresa no se subestimara como consecuencia de su falta de cooperación en esta cuestión. Los detalles de esta revisión se comunicaron a la empresa en una divulgación específica.

([128]) Reglamento de Ejecución (UE) 2021/2012 de la Comisión, de 17 de noviembre de 2021, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de productos planos de acero inoxidable laminados en frío originarios de la India e Indonesia (DO L 410 de 18.11.2021, p. 153, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/2012/oj), considerando 83. Informe del Grupo Especial de la OMC en el asunto «Unión Europea: Derechos compensatorios y antidumping sobre los productos planos de acero inoxidable laminados en frío procedentes de Indonesia», WT/DS616/R, apartado 7.584.

(657) Tras la divulgación final adicional, Borcelik se remitió a lo dispuesto en el artículo 18, apartado 3, del Reglamento de base y sostuvo que, dado que la Comisión ya había utilizado la información presentada en un anexo a la respuesta al cuestionario y en una prueba de verificación, debería haberla utilizado de tal modo que se estableciera un coste unitario de transporte más preciso. A este respecto, Borcelik alegó que el coste unitario de transporte utilizado por la Comisión era demasiado bajo. La empresa señaló que el simple coste unitario medio simple del transporte que figuraba en el anexo de la respuesta al cuestionario o en la prueba de verificación era mucho más elevado. La empresa destacó además el intervalo de costes unitarios de transporte que figuraba en el anexo de su respuesta al cuestionario.

(658) Además, señaló que, al imputar solo una parte de los gastos de transporte soportados e incluir el importe restante en los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para comprobar si las operaciones se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, el valor normal resultante no se situaba en la fase franco fábrica.

(659) La Comisión señaló que la empresa no había explicado por qué una media simple calculada a partir de la información contenida en una prueba de verificación, que ya se había considerado claramente deficiente pues solo recogía los gastos de transporte correspondientes a una proporción insignificante de todas las transacciones de venta nacionales, debía resultar más adecuada que la metodología aplicada por la Comisión. En primer lugar, tal como se explica en el considerando 656, la Comisión eligió el coste unitario de transporte más bajo para garantizar que el comportamiento de dumping de la empresa no se subestimara en una situación de falta de cooperación a este respecto. En segundo lugar, dado el carácter incompleto del informe de expediciones presentado en la prueba de verificación (que abarcaba menos del 3 % de las transacciones de venta nacionales pertinentes, véase también el considerando 576), no cabía considerar que un coste unitario medio simple fuera más adecuado o representativo del coste real del transporte que la metodología utilizada por la Comisión. El anexo de la respuesta al cuestionario contenía una lista de precios de los servicios de transporte y, de hecho, se utilizó para estimar el coste de transporte entre la fábrica y un almacén (para más detalles véanse los considerandos 577, 599, 608 y 649 a 653) como mejor estimación disponible. Ahora bien, este anexo no se verificó directamente, ya que, durante la inspección *in situ*, la empresa explicó que utilizaba el informe de expediciones recabado como prueba de verificación antes mencionado. Los precios unitarios de transporte notificados en la lista de precios partían de un importe superior al coste unitario de transporte más bajo que la Comisión había detectado en el informe de expediciones. Esto indica que el propio anexo podría estar incompleto o no reflejaba los precios realmente pagados por los servicios de transporte. La Comisión rechazó esta alegación.

(660) En cuanto a la alegación de que el valor normal no se situaba en la fase franco fábrica, la Comisión consideró que estaba justificada y revisó el margen de dumping en consecuencia.

(661) Por lo que se refiere a Tatmetal, la Comisión reiteró que no se había presentado ninguna prueba que confirmara los gastos de flete nacionales transacción por transacción. La Comisión observó además que la dirección de entrega/recogida no estaba registrada en el sistema contable para rastrear el destino de las ventas nacionales notificadas como entregadas al cliente. No obstante, la Comisión consideró que, dado que este ajuste se llevó a cabo de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de base, utilizar el coste unitario de flete razonable más bajo, en este caso la zona de Kocaeli, era una aproximación adecuada para los gastos de flete, a fin de establecer el valor normal en la fase comercial franco fábrica. Se aceptó parcialmente el argumento.

(662) Tras la divulgación final adicional, Tatmetal señaló que, al imputar solo una parte de los gastos de transporte soportados e incluir el importe restante en los gastos de venta, generales y administrativos utilizados para comprobar si las operaciones se habían realizado en el curso de operaciones comerciales normales, el valor normal resultante no se situaba en la fase franco fábrica.

(663) La Comisión consideró que la alegación estaba justificada y revisó el margen de dumping en consecuencia.

(664) Tras la divulgación final adicional, Tatmetal alegó que se había producido un error en la imputación de los costes de transporte correspondientes a las ventas nacionales con entrega a los clientes. Tatmetal solicitó a la Comisión que rectificara el error.

(665) Tras analizar la alegación de Tatmetal, la Comisión revisó los datos relativos a las ventas nacionales y actualizó el cuadro G-PL en consecuencia.

3.5.5.2. Ajustes realizados en el precio de exportación

(666) Con el fin de retrotraer el precio de exportación al nivel comercial franco fábrica, se realizaron ajustes por los gastos de flete, seguro, manipulación de las cargas y otros gastos accesorios.

(667) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: costes de embalaje, coste del crédito y gastos bancarios.

(668) En sus observaciones sobre la divulgación final, Borcelik alegó que la Comisión revisó incorrectamente el tipo de interés utilizado para determinar el coste del crédito para las reventas del producto investigado por parte de Bamesa Otel a clientes no vinculados en la Unión.

(669) La Comisión estudió la alegación. De hecho, al revisar el tipo de interés según lo acordado con la empresa, la Comisión cometió un error material. La Comisión corrigió el error y revisó el nivel del coste del crédito en el cálculo del margen de dumping.

(670) Por lo que se refiere a Tatmetal, debido a las incoherencias significativas en los tipos de cambio comunicados en la lista de ventas en el mercado interno y en la lista de ventas en la UE, tal como se describe en los considerandos 551 a 553, la Comisión recurrió a los datos disponibles. La Comisión sustituyó los tipos de cambio diarios notificados por los tipos de cambio mensuales previstos en el cuestionario antidumping para los productores exportadores.

(671) En sus observaciones sobre la divulgación final, Tatmetal adujo que, al aplicar correcciones a la lista de ventas de la UE, la Comisión atribuyó erróneamente el flete marítimo a determinadas transacciones FOB y FCA.

(672) La Comisión analizó la atribución del flete marítimo operación por operación y corrigió el error de asignar un flete marítimo a determinadas transacciones FOB y FCA. Se aceptó el argumento.

3.5.5.3. Conversión monetaria

(673) Las ventas en el mercado interior se realizaron en varias monedas, entre ellas TRY, EUR, dólares estadounidenses (USD). Las exportaciones a la Unión se realizaron en EUR o USD. Por lo tanto, era necesaria una conversión monetaria para comparar el valor normal con el precio de exportación. La Comisión convirtió los precios de venta a TRY, la moneda contable de los productores exportadores incluidos en la muestra.

(674) Para determinar qué fecha debía considerarse la fecha de venta de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base, la Comisión examinó si las condiciones reales de venta se habían establecido sobre la base de la factura o de la orden de compra o el contrato de venta. La Comisión constató que la gran mayoría de las ventas se basaban en órdenes de compra individuales y no en contratos de venta a largo plazo. La orden de compra definía las condiciones reales de venta, como las especificaciones del producto, la cantidad, el momento de entrega, el precio unitario (normalmente denominado en moneda extranjera, principalmente USD) y el plazo de pago. La orden de compra permitía una tolerancia en la cantidad entregada, pero el precio se fijó definitivamente en la orden de compra. Las pruebas recogidas de los productores exportadores incluidos en la muestra confirmaron que los precios cobrados en la factura no se ajustaron para reflejar las fluctuaciones de los precios de los productos planos de acero laminados en frío o las fluctuaciones de los tipos de cambio entre la moneda de la orden de compra y la moneda contable de los productores exportadores incluidos en la muestra. Por lo tanto, la Comisión constató que la orden de compra establecía más adecuadamente las condiciones reales de venta y, por tanto, su fecha debía utilizarse para las conversiones monetarias con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base.

(675) En sus observaciones sobre la divulgación final, tanto Borcelik como Tatmetal alegaron que las condiciones materiales de venta no se fijaron en el momento de la orden de compra. En su opinión, los elementos de tales órdenes no eran definitivos en el momento en que se establecieron y solo se fijaron definitivamente en el momento de la facturación. Ambas empresas apoyaron la alegación relativa a las pruebas registradas, en las que las ventas verificadas por la Comisión confirmaron la existencia de diferencias entre la orden de compra y las facturas, diferencias que en algunos casos superaron las tolerancias acordadas en la orden de compra.

(676) La Comisión señaló, a partir de la sentencia del Tribunal General en el asunto Özkan Demir ([129]), que corresponde a la Comisión determinar por qué la fecha de la orden de compra establece de manera más adecuada las condiciones materiales de venta. La Comisión observó que del artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base, leído en relación con la parte introductoria de su artículo 2, apartado 10, que hace referencia a la comparación ecuánime en la misma fase comercial entre el precio de exportación y el valor normal, se desprende que el término «material» se refiere a las condiciones comerciales de la venta y no a los términos jurídicos. Estas condiciones comerciales son, en particular, el precio, la cantidad, los métodos de pago y entrega u otras características comerciales de una transacción específica para una actividad económica o un tipo de producción concretos.

(677) La Comisión observó que la lira turca se depreció a nivel global en comparación con el euro en aproximadamente un 33 % durante el período de investigación y que el desfase temporal entre la fecha de la orden de compra y la fecha de facturación de Borcelik y Tatmetal varió de forma considerable y alcanzó diferencias significativas: entre 0 y 130 días para las ventas nacionales y entre 0 y 182 días para las ventas de exportación, mientras que ambas empresas expresaron sus ventas nacionales y de exportación en divisas extranjeras, anticipando así fuertes variaciones en la valoración de la lira turca en comparación con las divisas extranjeras.

(678) Por lo que se refiere a las pruebas aportadas por Borcelik, es decir, los documentos justificativos de transacciones adicionales con precios diferentes en el momento de la orden de compra y en el momento de la factura, la Comisión constató que, de hecho, no respaldaban las alegaciones de la empresa. La Comisión recopiló documentos justificativos de cuarenta y siete facturas relativas a ventas de productos planos de acero laminados en frío a clientes no vinculados en el mercado interior y a clientes tanto vinculados como no vinculados en la Unión. Estas facturas abarcaban por lo general una serie de transacciones individuales (en la presente investigación, normalmente cada bobina representaba una transacción independiente). En dichos documentos, la empresa solo encontró un caso en el que la cantidad entregada estaba fuera de la tolerancia acordada. La Comisión consideró que esto no puede romper el patrón observado de condiciones materiales de venta establecidas en la orden de compra, en particular porque podrían haber existido otras razones para el cambio de cantidad, como entregas parciales o pedidos posteriores. La empresa también alegó que, por lo que se refiere a cuatro facturas relativas a ventas a la Unión, el precio cambió entre la orden de compra y la factura y, por lo tanto, también cambiaron las condiciones materiales de venta. La Comisión observó que, en los cuatro casos, las mercancías se vendieron a la Unión a través de un operador comercial nacional no vinculado. La empresa presentó como prueba ofertas de precios, pero no las órdenes de compra reales. Esto se vio confirmado por la fecha de las ofertas de precios y la fecha de las órdenes de compra registradas en los registros contables de la empresa. En los cuatro casos, el precio ofrecido se situaba en el precio franco fábrica, pero la transacción de venta se llevó a cabo a un plazo de entrega FOB. Por lo tanto, es probable que la diferencia de precio, que siempre era la misma para las cuatro facturas, representara los gastos adicionales de flete, manipulación y carga soportados por Borcelik.

(679) Por consiguiente, sobre la base de las consideraciones expuestas en los considerandos 676 a 678, se rechazaron las alegaciones de Borcelik detalladas en el considerando 675.

(680) Por lo que se refiere a las pruebas presentadas por Tatmetal, se trataba de dos transacciones, incluidas en la muestra de la Comisión durante la verificación, que, según la empresa, invalidarían el razonamiento de la Comisión. Esto se debe a que se observó un cambio en las cantidades, los precios de venta y, en un caso, un cambio en las condiciones de pago entre la orden de compra o el contrato de venta y la factura.

(681) En la verificación, la Comisión incluyó en la muestra diez transacciones de ventas nacionales y catorce transacciones de ventas de exportación de la UE. La Comisión observó que la diferencia cuantitativa indicada por Tatmetal para las dos transacciones incluidas en la muestra se situaba dentro de las tolerancias de cantidad y peso acordadas y, por tanto, fijadas en la orden de compra. La Comisión advirtió además que en una de las dos transacciones citadas la diferencia de precio era mínima (menos del 0,1 %), lo que no puede considerarse un incumplimiento de las condiciones de venta incluidas en la orden de compra. La existencia de una desviación de las condiciones establecidas en la orden de compra solo se constató en una orden de compra de un total de veinticuatro examinadas por la Comisión. La Comisión consideró que la magnitud de la desviación de las condiciones de venta establecidas en las órdenes de compra era mínima y que este caso de incumplimiento era una excepción, lo que no podía invalidar los argumentos presentados por la Comisión de que las condiciones materiales de venta se fijaron en el momento de la orden de compra. El argumento se rechazó.

([129]) Sentencia de 2 de septiembre de 2026, Özkan Demir Çelik Sanayi Aь/Comisión Europea, T-175/24, apartados 41 a 43.

(682) En sus observaciones sobre la divulgación final, Tatmetal alegó que, si la Comisión aplicaba el tipo de cambio en el momento de la orden de compra para convertir el valor de la factura, debería haberse aplicado el mismo tipo de cambio para convertir los gastos de venta directos, como flete, sobrestadías, comisiones y gastos de manipulación y carga, en la lista de ventas de la UE. Tatmetal explicó que el precio de los gastos de venta directa en otras monedas se había fijado por adelantado y que la Comisión debía aplicar el plazo medio entre el momento de la orden de compra o del contrato de venta y la factura calculada por Tatmetal. Tatmetal presentó pruebas en apoyo de su alegación.

(683) La Comisión aclaró que, en sus cálculos, aplicó el tipo de cambio utilizado en la fecha de la factura para dichos gastos. La Comisión recordó que los gastos de venta directos, como los gastos de transporte interior o de exportación, se registraron en la contabilidad de la empresa en el momento de la factura y se consignaron en el cuadro de ventas nacionales y en el cuadro de ventas de la UE sobre la base del tipo de cambio de la factura. Por lo tanto, la Comisión aceptó los valores convertidos a TRY comunicados por Tatmetal. La Comisión señaló que el uso de la fecha de la orden de compra estaba relacionado con un ajuste para la conversión de divisas con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base, mientras que los ajustes relativos a los costes de transporte, seguros, mantenimiento, carga y accesorios se rigen por el artículo 2, apartado 10, letra e), del Reglamento de base, en el que se utilizarán los costes incurridos, tal y como hizo la Comisión.

(684) No obstante lo anterior, la Comisión analizó las pruebas sobre cuya base Tatmetal estableció el retraso medio entre el tipo de cambio en la fecha de la orden de compra y el tipo de cambio en la fecha de la factura y señaló que, de los tres expedientes de pruebas presentados para el ajuste del tipo de cambio de los ajustes en la lista de ventas de la UE, un expediente de pruebas era un intercambio de correos electrónicos entre Tatmetal y el proveedor de transporte que tuvo lugar en un día concreto. Tatmetal vinculó este intercambio de correos electrónicos a una transacción de venta de exportación, pero no fue posible relacionar los productos mencionados en el intercambio de correos electrónicos con ninguna transacción de venta de exportación. Además, la correspondencia por correo electrónico contiene ofertas de precios, pero no revela las características de la orden de compra ni las condiciones del contrato de venta. Por ejemplo, no se mencionaba claramente si era un producto plano de acero laminado en frío, ni las condiciones de venta, ni las cantidades negociadas, etc. La segunda prueba contenía un intercambio de correos electrónicos sobre ofertas de precios con otro proveedor de transporte y una factura relacionada por el servicio de transporte. Sin embargo, la Comisión señaló que la factura se expidió para bobinas de acero galvanizado y no parecía estar relacionada con los productos planos de acero laminados en frío. La tercera prueba fue un intercambio de correos electrónicos en relación con el flete marítimo y, si bien en el correo electrónico se enumeraban algunas condiciones de venta, no había detalles que pudieran vincular el correo electrónico a las transacciones en el listado de ventas de la UE. Se rechazó la alegación.

(685) Tanto Borcelik como Tatmetal alegaron además que, en caso de que la Comisión siguiera considerando que las condiciones materiales de venta se fijaban en el momento de la orden de compra, debería aplicarse el mismo principio a sus compras de materias primas. Por consiguiente, la Comisión debe llevar a cabo las conversiones de divisas para dichas compras sobre la base de la fecha de la orden de compra, y no de la fecha de la factura. A este respecto, Borcelik señaló que el Tribunal General confirmó en el asunto Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAü y otros/Comisión Europea que las obligaciones y condiciones del artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base en relación con las conversiones de divisas se aplican igualmente a las ventas de exportación, las ventas nacionales y el coste de producción ([130]).

(686) A este respecto, la Comisión señaló que el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base es aplicable en situaciones en las que «la comparación de los precios requiera un cambio de divisas». Los costes de Borcelik y Tatmetal se registraron en sus cuentas, se notificaron a la Comisión y se verificaron en TRY. Dado que el cálculo del dumping para los dos productores exportadores se llevó a cabo en TRY, la comparación entre el valor normal y el precio de exportación no requirió una conversión de la moneda de estos costes y, por tanto, no se aplicó el artículo 2, apartado 10, letra j). Por consiguiente, se rechazó la alegación.

(687) Borcelik, además, se refirió a los documentos justificativos relativos a las compras de materias primas presentados durante la inspección *in situ*. Sobre la base de estos documentos, la empresa calculó un plazo medio entre una orden de compra y la factura y solicitó que se utilizara dicho plazo para estimar la fecha de la orden de compra para las demás compras de materias primas.

([130]) Sentencia del Tribunal General de 8 de mayo de 2024, Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ y otros/Comisión Europea, asunto T-629/21, ECLI:EU:T:2024:303.

(688) Como se explica en el considerando 686, la comparación en el presente caso no exigió conversiones de divisas con respecto al coste de las materias primas. No obstante, en aras de la exhaustividad, la Comisión analizó los documentos justificativos y observó que los documentos recogidos solo cubrían menos del 0,1 % de las materias primas adquiridas. Además, las fechas de las órdenes de compra y de las facturas utilizadas en el cálculo no se correspondían con los documentos presentados. La empresa utilizó la «fecha del último cambio» registrada en su sistema contable como fecha de la orden de compra, aunque las órdenes de compra presentadas con los documentos justificativos mostraban fechas diferentes. Al mismo tiempo, la empresa no utilizó la fecha de la factura comercial para determinar el plazo. En su lugar, utilizó lo que parece ser la fecha del despacho de aduana. En resumen, aunque fuera necesaria una conversión de divisas con respecto al coste de producción, lo que no es el caso, la empresa no facilitó información coherente y fiable que permitiera llevar a cabo tales conversiones. Por consiguiente, se rechazó la solicitud de la empresa de revisar el valor de las materias primas utilizando el tipo de cambio de la fecha de la orden de compra sobre la base de la información facilitada por la empresa.

(689) Del mismo modo, en respuesta a la divulgación final, Tatmetal facilitó información que debía utilizarse para la conversión solicitada de los precios de las materias primas utilizando el tipo de cambio en la fecha de la orden de compra. A este respecto, la empresa presentó la lista de compra de bobinas de acero plano laminado en caliente con las fechas de las órdenes de compra introducidas manualmente.

(690) Como se ha explicado anteriormente (véase el considerando 686), la Comisión constató que la comparación no requería conversiones de divisas en relación con el coste de las materias primas en el presente caso. En cualquier caso, Tatmetal no presentó ninguna prueba que demostrara la exactitud de las fechas de las órdenes de compra, ni de las condiciones establecidas en las órdenes de compra o en los contratos de venta de las compras de materias primas. La Comisión señaló, además, que Tatmetal no facilitó ninguna referencia a una base jurídica sobre cuya base debiera justificarse dicho ajuste. El argumento se rechazó.

(691) En sus observaciones sobre la divulgación final, Borcelik alegó que la Comisión no cumplió su carga de la prueba para el ajuste por conversión de divisas que realizó de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base, ya que no explicó cómo afectaron las conversiones de divisas a los precios y a su comparabilidad.

(692) La Comisión consideró que la finalidad del artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base combina elementos de necesidad práctica de las conversiones de divisas cuando las transacciones están denominadas en varias monedas y de equidad de la comparación, por ejemplo, cuando indica qué tipo de cambio debe utilizarse en los casos en que hay contratos a plazo de divisas directamente vinculados a las ventas de exportación. Por lo que se refiere a la necesidad práctica de las conversiones de divisas, el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base ofrece orientaciones sobre la fecha que debe utilizarse para determinar el tipo de cambio: será la fecha de venta, que normalmente es la fecha de facturación, a menos que las condiciones materiales de venta se establezcan en otra fecha. En el presente caso, la Comisión constató que las condiciones materiales de venta se establecieron en la orden de compra, como se explica en el considerando 674. Por lo tanto, decidió que era más adecuado utilizar el tipo de cambio de la fecha de la orden de compra para convertir el valor de la factura denominado en moneda extranjera a TRY.

(693) En sus observaciones sobre la divulgación final, Borcelik alegó que la Comisión adoptó un enfoque discriminatorio al aplicar conversiones de divisas basadas en la fecha de pedido únicamente a Turquía, sin explicar por qué la situación de los productores exportadores turcos difiere de la de los productores exportadores de otros países. Es posible que las especificaciones del producto, las cantidades, las condiciones de entrega, los precios unitarios y las condiciones de pago ya se hayan acordado en gran medida en la orden en todos los países afectados. Además, alegó que era la propia posición de la Comisión en relación con las ventas en la industria siderúrgica ([131]).

(694) Turquía ha experimentado un período prolongado de elevada inflación continua (en algunos años incluso hiperinflación) que se tradujo en la depreciación de la lira turca, como se menciona en el considerando 677. Esta situación no se observó en ninguno de los demás países objeto de la presente investigación. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación de discriminación entre Turquía, por una parte, y los demás países afectados, por otra.

([131]) Reglamento de Ejecución (UE) 2024/209 de la Comisión, de 10 de enero de 2024, por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de llantas con bulbo de acero originarias de la República Popular China y Turquía (DO L, 2024/209, 11.1.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/209/oj), considerando 64.

(695) Borcelik reiteró sus alegaciones relativas a las conversiones de divisas en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, pese a que esta no abordaba dicha cuestión y a que se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones tratadas en dicha divulgación.

3.5.6. *Márgenes de dumping*

(696) En relación con los productores exportadores cooperantes 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.

(697) Sobre esa base, los márgenes de dumping medios ponderados definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son los siguientes:

Empresa	Margen de dumping definitivo (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0

(698) 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. Por lo tanto, este margen se estableció a partir de los márgenes de los productores exportadores incluidos en la muestra, sin tener en cuenta los márgenes de los productores exportadores con un margen nulo o mínimo ni los márgenes establecidos en las circunstancias mencionadas en el artículo 18 del Reglamento de base.

(699) Dadas las circunstancias de hecho del caso, en particular que la falta de cooperación solo se determinó en una fase tardía del procedimiento y que la Comisión solo se basó parcialmente en los datos disponibles para establecer ambos márgenes, la Comisión consideró que el artículo 9, apartado 6, seguía aplicándose a pesar de haber establecido los márgenes de los dos productores exportadores incluidos en la muestra en las circunstancias mencionadas en el artículo 18 del Reglamento de base. Por consiguiente, la Comisión consideró apropiado basarse en esos márgenes para fijar el margen de dumping de los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra. Sobre esta base, el margen de dumping definitivo de los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra es del 4,9 %.

(700) Por lo que respecta a los demás productores exportadores de Turquía, 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 cooperantes, expresado como porcentaje del total de las importaciones en la Unión procedentes del país afectado en el período de investigación, que se estableció sobre la base de Eurostat.

(701) El nivel de cooperación en el presente caso es elevado, ya que las exportaciones de los productores exportadores cooperantes representaron el 100 % del total de las importaciones durante el período de investigación. Sobre esta base, la Comisión decidió establecer el margen de dumping para los productores exportadores que no cooperaron al nivel de la empresa incluida en la muestra con el margen de dumping más elevado.

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

Empresa	Margen de dumping definitivo (%)
Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
Otras empresas cooperantes	4,9
Todas las demás importaciones originarias del país afectado	7,8

3.6. **Vietnam**

3.6.1. *Situación particular del mercado: efecto de expulsión*

3.6.1.1. Análisis

(703) Para establecer la existencia de una situación particular del mercado en el mercado vietnamita debido al efecto de expulsión de las importaciones chinas de productos planos de acero laminados en frío, la Comisión llevó a cabo el siguiente análisis: en primer lugar, la Comisión analizó el grado de penetración de las importaciones chinas en el mercado interno vietnamita en términos de volumen; en segundo lugar, la Comisión examinó el impacto de estas importaciones en los precios en el mercado interno vietnamita.

(704) En su análisis, la Comisión se basó en indicadores a escala nacional facilitados por las autoridades de Vietnam, y a escala de empresa facilitados por el grupo de productores exportadores incluido en la muestra, POSVIET. Ambos conjuntos de indicadores se verificaron sobre el terreno, como se indica en el considerando 106.

3.6.1.1.1. Mercado interno: efecto en términos de volumen

(705) Al principio, la Comisión analizó el consumo de productos planos de acero laminados en frío en Vietnam comunicado por las autoridades de dicho país sobre la base de las ventas en el mercado interno y las importaciones.

(706) El consumo en Vietnam evolucionó de la siguiente manera:

Cuadro 20

Consumo en Vietnam (toneladas)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Consumo en Vietnam	[2 250 000-2 350 000] ([1])	[2 150 000-2 250 000]	[2 800 000-2 900 000]	[3 100 000-3 200 000]
Índice	*100*	*94*	*124*	*138*

([1]) Por razones de confidencialidad, los datos se divulgan en intervalos.
Fuente: TRAV.

(707) Entre 2022 y 2024, el año más reciente sobre el que se dispone de datos, el consumo en Vietnam aumentó 23 puntos porcentuales. El aumento del consumo del producto investigado estuvo impulsado por varias leyes, resoluciones y medidas políticas adoptadas por el Gobierno de Vietnam destinadas a promover la inversión pública, en particular en infraestructuras y construcción, durante el período 2024-2025 ([132]).

(708) Las importaciones en Vietnam del producto investigado evolucionaron como sigue:

Cuadro 21

Cantidad importada en Vietnam (toneladas)

País		2022	2023	2024	Período de investigación
Importaciones totales, de las cuales:	Cantidad de importaciones	266 580	203 390	286 455	314 187
	Índice	*100*	*76*	*107*	*154*

([132]) Por ejemplo, la Resolución n.º 103/2023/QH15, la Resolución n.º 192/2025/QH15, la Resolución n.º 1321/NQ-UBTVQH15, la Resolución n.º 162/2024/QH15 o la Resolución n.º 189/2025/QH15.

País		2022	2023	2024	Período de investigación
China	Cantidad de importaciones	136 484	108 229	156 655	144 106
	Índice	*100*	*79*	*115*	*106*
Japón	Cantidad de importaciones	67 681	53 610	86 382	124 213
	Índice	*100*	*79*	*128*	*184*
Taiwán	Cantidad de importaciones	28 305	21 043	19 197	17 753
	Índice	*100*	*74*	*68*	*63*
Corea	Cantidad de importaciones	18 691	10 758	13 080	15 208
	Índice	*100*	*58*	*70*	*81*
Australia	Cantidad de importaciones	3 858	4 387	7 764	9 664
	Índice	*100*	*114*	*201*	*250*

Fuente: Autoridad Aduanera de Vietnam.

(709) Los datos de importación muestran que las importaciones del producto investigado en Vietnam aumentaron un 54 % entre 2022 y el período de investigación. Este aumento de las importaciones reflejó el aumento del consumo interno, estimulado por los planes del Gobierno vietnamita de aumentar las inversiones en infraestructuras en 2024 y 2025.

(710) De estas importaciones, los volúmenes de importación de productos planos de acero laminados en frío procedentes de China aumentaron un 6 % entre 2022 y el período de investigación. En los volúmenes totales de las importaciones, la cuota de las importaciones procedentes de China disminuyó del 51 % en 2022 al 46 % en el período de investigación. No obstante, China siguió siendo la primera fuente de importaciones de productos planos de acero laminados en frío en Vietnam durante el período considerado.

(711) Paralelamente, las ventas en el mercado interno del producto investigado en Vietnam evolucionaron como sigue:

Cuadro 22

Cantidad de ventas en el mercado interno (toneladas)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Cantidad total de ventas en el mercado vietnamita, de las cuales:	[2 000 000-2 100 000]	[1 900 000-2 000 000]	[2 500 000-2 600 000]	[2 700 000-2 800 000]
Índice	*100*	*97*	*126*	*140*

Fuente: TRAV (2022 a 2024); para el período de investigación, dado que las autoridades vietnamitas no facilitaron ventas en el mercado interno, la Comisión las calculó sobre la base de la respuesta verificada al cuestionario del productor exportador incluido en la muestra POSVIET.

(712) Las ventas en el mercado interno incluían las ventas en el mercado libre y las ventas cautivas. Las cantidades de ventas aumentaron un 26 % entre 2022 y 2024, en consonancia con el aumento del consumo interno descrito en el considerando 707.

(713) Sobre la base de los datos anteriores relativos al consumo, las importaciones y las ventas interiores, las cuotas de mercado en Vietnam evolucionaron como sigue:

Cuadro 23

Cuota de mercado (%) ([133])

	2022	2023	2024	Período de investigación
Industria nacional	[85-90]	[87-92]	[86-91]	[85-90]
Importaciones, de las cuales:	[10-12]	[9-11]	[10-12]	[10-12]
1. China	[5-7]	[4-6]	[4-6]	[4-6]
2. Japón	[2-4]	[2-4]	[2-4]	[3-5]
3. Taiwán	[0-2 %]	[0-2 %]	[0-2 %]	[0-2 %]
4. Corea	[0-2 %]	[0-2 %]	[0-2 %]	[0-2 %]
5. Australia	[0-2 %]	[0-2 %]	[0-2 %]	[0-2 %]

Fuente: Autoridad de Instrumentos de Defensa Comercial de Vietnam.

(714) En términos de cuota de mercado, la cuota de mercado de la industria nacional se mantuvo por encima del 85 % en todos los años entre 2022 y el período de investigación. La cuota de mercado de las importaciones también se mantuvo estable en el [10-12 %] entre 2022 y el período de investigación. La cuota de mercado de las importaciones chinas disminuyó ligeramente, pasando del [5-7 %] en 2022 al [4-6 %] en 2024.

(715) Tanto el aumento de los volúmenes totales de importación descrito en el considerando 708 como el aumento de las ventas en el mercado interno descrito en el considerando 711 se reflejaron en el aumento del consumo interno descrito en el considerando 706, por lo que las cuotas de mercado de ambos se mantuvieron aproximadamente en los mismos niveles. Habida cuenta de los volúmenes, se deduce que fue principalmente la industria vietnamita la que se benefició del aumento del consumo.

(716) En vista de lo anterior, la Comisión concluyó que la industria nacional vietnamita ocupó una posición dominante en el mercado de dicho país entre 2022 y el período de investigación, sin que ningún otro país tuviera una cuota de mercado superior al 6 %.

3.6.1.1.2. Mercado interno: efecto sobre el precio

(717) Posteriormente, la Comisión analizó el efecto de las importaciones chinas en los precios del mercado interno vietnamita. Para ello, y dado que la cuota de mercado de países distintos de China era pequeña, la Comisión analizó los precios unitarios de las importaciones procedentes de China y de las ventas en el mercado interno.

([133]) Se indican intervalos por razones de confidencialidad.

(718) El precio unitario de las importaciones y las ventas en el mercado interno evolucionó como sigue:

Cuadro 24

Precios de venta en Vietnam (EUR ([134])/tonelada) ([135])

	2022	2023	2024	Período de investigación
Precio unitario medio de las importaciones en Vietnam (CIF) procedentes de China	[900-1 000]	[700-800]	[650-750]	[650-750]
Índice	*100*	*78*	*73*	*72*
Precio unitario medio de las ventas en el mercado interno en Vietnam	[650-750]	[500-600]	[450-550]	[500-600] ([1])
Índice	*100*	*77*	*74*	*84*

([1]) Para el período de investigación, el precio de venta en el mercado interno se basa en los datos de POSVIET.
Fuente de los precios de importación: Autoridad Aduanera de Vietnam.
Fuente de los precios de venta en el mercado interno: TRAV.

(719) El análisis de precios mostró que, durante el período considerado, el precio medio de las importaciones chinas fue constantemente de manera significativa superior al precio medio del mercado interior vietnamita, y que ambos siguieron una tendencia similar a la baja.

3.6.1.2. Conclusión sobre el efecto de expulsión

(720) Sobre la base de lo anterior, la limitada penetración de las importaciones chinas en Vietnam en el período examinado no tuvo ningún efecto a la baja en los precios internos. De hecho, la industria vietnamita tenía la mayor parte de la cuota de mercado de dicho país entre 2022 y el período de investigación, mientras que la cuota de mercado de las importaciones chinas era insignificante en comparación. Los precios de importación chinos se situaron sistemáticamente por encima de los precios internos vietnamitas. Por consiguiente, la Comisión concluyó que las importaciones chinas no crearon una situación particular del mercado en el mercado vietnamita.

3.6.2. *Situación particular del mercado: otras alegaciones*

(721) La Comisión también investigó si las medidas identificadas en la denuncia y que supuestamente distorsionaron el coste de producción de productos planos de acero laminados en frío en Vietnam provocaron una situación particular del mercado en el sentido del artículo 2, apartado 3, del Reglamento de base. Estas medidas fueron las siguientes:

a) restricciones a la exportación aplicables al mineral de hierro, la chatarra de acero y el carbón;

b) presencia en el mercado de productores integrados verticalmente,

c) producción significativa de productos planos de acero laminados en caliente originarios de China, y

d) otras iniciativas reguladoras.

(722) Por lo que se refiere a las letras a) sobre las restricciones a la exportación aplicables al mineral de hierro, la chatarra de acero y el carbón, b) sobre la integración vertical de los productores, y c) sobre la producción significativa de productos planos de acero laminados en frío a partir de bobinas planas de acero laminadas en caliente originarios de China, la investigación estableció que POSVIET producía el producto investigado exclusivamente a partir de bobinas laminadas en caliente y que la mayoría de dichas bobinas ([136]) procedían de Corea. Por lo tanto, POSVIET no estaba integrado ni utilizaba mineral de hierro, chatarra de acero o carbón procedentes de Vietnam, ni productos laminados en caliente originarios de China.

([134]) La Autoridad Aduanera registra los precios en USD y dongs (VND). Los precios de venta en el mercado interno se registran en VND. La Comisión aplicó el tipo de cambio oficial para convertir los precios en EUR.
([135]) Se indican intervalos por razones de confidencialidad.
([136]) La proporción de bobinas laminadas en caliente compradas a proveedores vinculados ascendió al [80-100 %] de las cantidades totales compradas en el período de investigación. Se indican un intervalo por razones de confidencialidad.

(723) Por lo que se refiere a la letra d) Otras iniciativas reguladoras, la Comisión señaló que el Gobierno vietnamita puso fin a la Estrategia de Desarrollo de la Industria Siderúrgica hasta 2030 con vistas a 2050 y que la Directiva 494/CT-TTg, de 20 de abril de 2010, mencionada en la denuncia sobre el uso de suministros y productos básicos de producción nacional, era de hecho vinculante para las entidades públicas, como ministerios, agencias ministeriales y agencias vinculadas al Gobierno. La Directiva no se aplicaba a las entidades privadas y, en cualquier caso, estas iniciativas reguladoras no podían haber afectado a POSVIET, como se explica en el considerando 722.

(724) Por consiguiente, ninguna de estas medidas afectó a POSVIET y, dado que realizó [entre el 80 y el 100 %] de las exportaciones del producto investigado a la Unión, la Comisión concluyó que las disposiciones del artículo 2, apartado 3, sobre situaciones particulares del mercado tampoco podían aplicarse a POSVIET ni a Vietnam.

3.6.3. *Valor normal*

(725) La Comisión examinó, en primer lugar, si el volumen total de las ventas en el mercado interno del productor exportador cooperante incluido en la muestra era representativo, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, del Reglamento de base. Las ventas en el mercado interno 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 interno del productor exportador incluido en la muestra eran representativas.

(726) La Comisión determinó posteriormente los tipos de productos vendidos en el mercado interno que eran idénticos o comparables a los vendidos para su exportación a la Unión.

(727) A continuación, la Comisión examinó si las ventas en el mercado interno del productor exportador incluido en la muestra en su mercado interno para 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 interno 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. La Comisión estableció que, en el caso de varios tipos de producto que representaban menos del 0,5 % del volumen total de las ventas de exportación a la Unión, no había ventas en el mercado interno de un tipo de producto idéntico o comparable.

(728) Ya que no hubo ventas de determinados tipos del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno, la Comisión calculó el valor normal de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.

(729) A continuación, la Comisión determinó el porcentaje de ventas rentables de cada tipo de producto a clientes independientes en el mercado interno durante el período de investigación, a fin de decidir si utilizaba las ventas reales en el mercado interno para calcular el valor normal, de conformidad con el artículo 2, apartado 4, del Reglamento de base.

(730) El valor normal se basa en el precio real en el mercado interno por tipo de producto, con independencia de que las ventas sean rentables o no, cuando se cumple lo siguiente:

a) 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

b) el precio de venta medio ponderado de ese tipo de producto es igual o superior al coste unitario de producción.

(731) Si se cumplen ambas condiciones, el valor normal es la media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado interno de ese tipo de producto durante el período de investigación.

(732) El valor normal es el precio real en el mercado interno 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:

a) el volumen de ventas rentables del tipo de producto representa un 80 % o menos del volumen total de ventas de este tipo, o

b) el precio medio ponderado de este tipo de producto es inferior al coste unitario de producción.

(733) El análisis de las ventas en el mercado interno puso de manifiesto que aproximadamente el 27 % del total de dichas ventas era rentable, y que el precio de venta medio ponderado era superior al coste de producción. De estos, los tipos de producto cuyas ventas rentables superaron el 80 % representaron aproximadamente el 7 % de todas las ventas en el mercado interno. En consecuencia, el valor normal se calculó como media ponderada de los precios de todas las ventas en el mercado interno durante el período de investigación para esos tipos de producto. Además, los tipos de producto cuyas ventas rentables fueron iguales o inferiores al 80 % de las ventas en el mercado interno totales de esos tipos de producto representaron el 20 % de todas las ventas en dicho mercado. Por consiguiente, el valor normal se calculó como la media ponderada de los precios de las ventas rentables únicamente durante el período de investigación para esos tipos de producto.

(734) El valor normal se calculó añadiendo al coste medio de producción del producto similar del productor exportador cooperante incluido en la muestra durante el período de investigación:

a) la media ponderada de los gastos de venta, generales y administrativos en que incurrió el productor exportador cooperante incluido en la muestra en relación con las ventas en el mercado interno del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación, y

b) la media ponderada del beneficio que obtuvieron los productores exportadores cooperantes incluidos en la muestra por las ventas del producto similar en el mercado interno, en el curso de operaciones comerciales normales, durante el período de investigación.

(735) Cuando no hubo ventas en el mercado interno de un tipo de producto del producto similar, la Comisión buscó fuentes alternativas de precios en el curso de operaciones comerciales normales. Dado que no había ningún otro productor nacional del producto similar incluido en la muestra que cooperara o estuviera disponible en el país afectado, no se disponía de esos precios. La Comisión calculó el valor normal para los tipos de producto pertinentes de conformidad con el artículo 2, apartados 3 y 6, del Reglamento de base.

(736) POSVIET obtuvo una parte significativa de bobinas laminadas en caliente, la principal materia prima para la fabricación de productos planos de acero laminados en frío, de varios proveedores vinculados. Por lo tanto, la Comisión examinó si estas compras se habían efectuado a precios de plena competencia. La Comisión comparó los precios de venta de POSCO Co. Ltd («POSCO HQ») a clientes no vinculados para las categorías de acero pertinentes con los precios de venta a POSVIET a precio de fábrica. La Comisión consideró que las ventas de POSCO HQ eran un indicador adecuado para examinar los precios de compra de bobinas de acero plano laminado en caliente procedentes de cualquiera de los proveedores vinculados. La Comisión constató que POSCO HQ vendió bobinas de acero plano laminado en caliente de las categorías de acero pertinentes a clientes no vinculados a precios superiores a los precios cobrados a POSVIET por las mismas categorías de acero. Por consiguiente, la Comisión ajustó el coste de las bobinas de acero plano laminado en caliente comunicado por POSVIET a un nivel de plena competencia. Esto dio lugar a un aumento del coste de producción del 3,7 %.

(737) El coste de producción ajustado se utilizó para el análisis de rentabilidad de las ventas en el mercado interno descrito en el considerando 733, así como para el cálculo del valor normal descrito en los considerandos 734 y 735.

(738) Tras la divulgación final, POSVIET alegó que el ajuste de plena competencia no se llevó a cabo correctamente. En particular, señaló que otro proveedor vinculado presentó la información solicitada y las pruebas justificativas. Esta información contenía datos sobre los precios de compra y los precios de venta (cobrados a POSVIET y a varios clientes no vinculados). POSVIET alegó que, en el caso de las compras de bobinas de acero plano laminado en caliente a este proveedor vinculado, el ajuste no debería haberse llevado a cabo, ya que las ventas a POSVIET generaron un margen, lo que, a su juicio, demostraba que esos precios se habían fijado en condiciones de plena competencia. La empresa reiteró su alegación en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, pese a que esta no abordaba dicha cuestión y a que se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones tratadas en dicha divulgación.

(739) La Comisión examinó los datos recogidos. En primer lugar, la Comisión constató que, a partir de la información facilitada por el proveedor vinculado, no está claro si el precio de compra notificado contenía todos los costes de adquisición o solo el precio cobrado por la empresa proveedora. En segundo lugar, el margen (diferencia entre el precio de compra y de venta notificado) era tan bajo que difícilmente podía considerarse un beneficio razonable, en particular porque las ventas de este proveedor vinculado a sus clientes no vinculados generaron un margen considerablemente mayor, lo que indica que las ventas a POSVIET no se realizaron a un precio de plena competencia. Este análisis se ve limitado por el hecho de que la lista de ventas facilitada por el proveedor vinculado no contenía información sobre el tipo de bobinas de acero plano laminado en caliente, por ejemplo, basada en la categoría de acero u otros atributos. Se facilitó un análisis detallado a POSVIET por separado, ya que contenía datos confidenciales específicos de la empresa. Por consiguiente, se rechazó la alegación descrita en el considerando 738.

3.6.4. *Precio de exportación*

(740) El productor exportador incluido en la muestra exportó a la Unión a) directamente a clientes independientes, b) a través de una empresa vinculada establecida en un tercer país que actuaba como operador comercial, POSCO International Corporation («PIC Corea»), exportando directamente a la Unión, o c) a través de PIC Corea, exportando a través de empresas vinculadas que actuaban como importador en la Unión, POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH («PI Alemania») y POSCO INTERNATIONAL Italia S.r.l («PI Italia»).

(741) En el caso de las ventas de exportación del producto afectado directamente realizadas a clientes independientes radicados en la Unión, 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.

(742) En el caso de las ventas de exportación del producto afectado a la Unión realizadas 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. El margen de beneficio utilizado para los ajustes fue del 2 %, como se explica en el considerando 630.

(743) Se realizaron ajustes que reflejaban todos los costes contraídos entre la importación y la reventa para la manipulación, la carga y el transporte en la Unión, así como el coste del crédito contraído.

3.6.5. *Comparación*

(744) El artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base establece que la Comisión debe realizar una comparación ecuánime entre el valor normal y el precio de exportación en la misma fase comercial y hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores que influyan en los precios y, por lo tanto, en la comparabilidad de estos. 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 la fase comercial franco fábrica. Como se explica más adelante, el valor normal y el precio de exportación se ajustaron cuando procedía para: i) retrotraerlos al nivel franco fábrica; y ii) hacer ajustes para tener en cuenta las diferencias en los factores respecto a los cuales se demostró que influían en los precios y, por lo tanto, en su comparabilidad.

3.6.5.1. Ajustes realizados en el valor normal

(745) Como se explica en el apartado 3.6.3, el valor normal se determinó sobre la base del precio de venta en el mercado interior o se calculó utilizando los costes de producción junto con importes para los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio, que se consideraron razonables para ese nivel comercial.

(746) La Comisión realizó ajustes para los costes de transporte, manipulación y carga soportados por las ventas en el mercado interno con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra e), del Reglamento de base, a fin de retrotraer el precio de venta en el mercado interno al nivel franco fábrica, para el crédito concedido a clientes independientes en el mercado interno con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra g), del Reglamento de base, para los gastos de embalaje contraídos por las ventas en el mercado interno del producto similar con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra f), del Reglamento de base, y para las fianzas y garantías prestadas a clientes nacionales independientes con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra h), del Reglamento de base.

(747) Tras la divulgación final, POSVIET reiteró su alegación de que la Comisión debería haber ajustado el valor normal en el caso de las ventas de productos planos de acero laminados en frío para el sector del automóvil.

(748) Según la empresa, en la sección 3.4.5 del presente Reglamento, la propia Comisión confirmó que la clasificación de los tipos de producto utilizando el número de control del producto (NCP) y la comparabilidad de los precios no son la misma cuestión que examinó la solicitud presentada por los productores exportadores taiwaneses de un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base para tener en cuenta las diferencias físicas, la fase comercial y otros factores individualmente. La empresa alegó que la situación de las empresas taiwanesas es sustancialmente diferente a la de POSVIET. POSVIET adujo que, a diferencia de las empresas taiwanesas, aportó pruebas relativas tanto a los costes más elevados como a las razones técnicas y comerciales de la diferencia de precios.

(749) A este respecto, POSVIET sostuvo que la similitud del producto no era la misma que la comparabilidad de los precios. Según la empresa, en la divulgación final específica de la empresa, el razonamiento de la Comisión respondía a la pregunta de si los productos automovilísticos y no automovilísticos son suficientemente similares para estar incluidos en el mismo NCP, pero no si son comparables en términos de precio sin un ajuste. La empresa hizo referencia a un ajuste de precios que la Comisión aplicó en el procedimiento antidumping relativo a las importaciones de resinas de acrilonitrilo-butadieno-estireno («ABS») originarias de la República de Corea y Taiwán ([137]).

(750) Además, POSVIET señaló que su alegación inicial no se refería a que un coste más elevado hubiera dado lugar a un precio más elevado. La empresa alegó que había presentado pruebas de que las categorías para automóviles tenían un coste más elevado. Sin embargo, los precios más elevados no solo se debieron al mayor coste. La empresa explicó que existían características económicas únicas adicionales de las ventas del sector del automóvil, a saber:

a) especificaciones estrictas y certificación;

b) el valor que los clientes del sector del automóvil atribuyen a la fiabilidad y la seguridad del suministro;

c) menor sensibilidad a los precios porque las cualificaciones y la renovación de la certificación restringen la sustitución de proveedores.

(751) A este respecto, la empresa recordó las conclusiones de la Comisión en el marco de la investigación sobre medidas de salvaguardia relativas al acero ([138]), en la que la Comisión distinguió los productos planos de acero laminados en frío para el sector del automóvil de otros tipos de productos planos de acero laminados en frío. En la divulgación final específica de cada empresa, la Comisión consideró que el ejemplo de la salvaguardia sobre el acero no era aplicable en este caso, ya que en la investigación de salvaguardia los productos se identificaban únicamente sobre la base de la clasificación arancelaria, mientras que en el procedimiento en curso el establecimiento de los NCP permite comparar tipos de productos similares. Sin embargo, la empresa no se mostró de acuerdo y mantuvo que la Comisión ya había reconocido que el acero para el sector del automóvil presentaba características comerciales diferenciadas porque se produce con arreglo a especificaciones precisas, requiere la certificación del proveedor y se suministra mediante acuerdos a largo plazo, y que, en las circunstancias examinadas en aquella investigación, debía considerarse por separado de los productos estándar ([139]).

(752) POSVIET recordó las supuestas pruebas presentadas en apoyo de las alegaciones anteriores. Subrayó que los elevados precios observados de las categorías automovilísticas no eran la única razón del ajuste solicitado. La empresa alegó que los precios más elevados observados eran el resultado de las características antes mencionadas de las ventas del sector de los automóviles.

(753) Además, POSVIET argumentó que el análisis de la Comisión del coste de producción de las categorías automovilísticas y no automovilísticas incluidas en el mismo NCP era erróneo. La Comisión determinó los intervalos del coste unitario de producción para cada NCP en los que se vendían categorías automovilísticas y constató que el coste unitario de producción de las ventas del sector de los automóviles se situaba muy dentro de dichos intervalos. La empresa alegó que, en su lugar, deberían haberse determinado medias ponderadas. Las medias ponderadas muestran que el coste unitario medio de producción de las categorías automovilísticas era, en general y también sobre la base de los NCP, superior al coste unitario medio de producción de las categorías no automovilísticas. La empresa también señaló que esto crea una asimetría, teniendo en cuenta que no vendió productos planos de acero laminados en frío a clientes del sector del automóvil de la Unión. A este respecto, la empresa se refirió de nuevo a la investigación sobre las resinas de ABS mencionada en el considerando 749.

(754) Por último, POSVIET se quejó de que la Comisión no había abordado individualmente su solicitud de ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base (fase comercial) y al artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base (otros factores). La empresa sostuvo además que había aportado pruebas suficientes en apoyo de su solicitud de ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base (diferencias físicas). En este contexto, la empresa también reiteró su argumento de que la división de los productos planos de acero laminados en frío en dos subcategorías (automovilística y no automovilística) en el marco de la salvaguardia del acero respaldaba su alegación de la existencia de diferencias físicas.

([137]) Reglamento de Ejecución (UE) 2026/316.
([138]) Reglamento de Ejecución (UE) 2019/159.
([139]) Ibídem, considerandos 156 y 157.

(755) La Comisión examinó los elementos individuales de la alegación de la empresa relativa a un ajuste del valor normal sobre la base del artículo 2, apartado 10, letra a), del artículo 2, apartado 10, letra d), o del artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base. En caso necesario, la Comisión explicó sus razones en una divulgación específica de la empresa, ya que algunas de las informaciones y pruebas facilitadas eran de carácter confidencial.

(756) En primer lugar, la Comisión estuvo de acuerdo en que podría haber razones para un ajuste a pesar de la clasificación establecida de los NCP, si la parte que solicita el ajuste demuestra el impacto en la comparabilidad de los precios. Sin embargo, no estuvo de acuerdo en que alguna parte de este Reglamento confirmara que así era en esta investigación. El análisis de la solicitud de ajuste de los productores exportadores taiwaneses solo demostró que la Comisión analizó y abordó todas las alegaciones recibidas por las partes respectivas.

(757) La necesidad de un ajuste debe examinarse caso por caso y sobre la base de los hechos del caso. Por lo tanto, las conclusiones de la investigación sobre ABS citadas por la empresa no son aplicables en el presente caso. En la investigación sobre ABS, el análisis detallado de los tipos de producto equilibrados en masa mostró que una simple diferenciación entre tipos de producto equilibrados en masa y tipos de producto convencionales no reflejaba las diferencias resultantes en los costes y los precios en función del tipo de materia prima equilibrada en masa ([140]). Además, la Comisión constató en ese asunto que los tipos de producto a los que se aplicó un ajuste se desarrollaron específicamente para un único cliente y el productor exportador estaba obligado contractualmente a no vender esos tipos de producto a otros clientes.

(758) En cuanto a las conclusiones de la investigación de salvaguardia del acero, la Comisión mantuvo su posición. El razonamiento utilizado en la salvaguardia no sirve de base para la decisión que debía adoptarse en la presente investigación. La Comisión no decidió crear una subcategoría independiente para los productos de automoción porque no eran comparables en términos de costes y precios. La Comisión tomó esta decisión basándose en el interés de los usuarios. A este respecto, se demostró que los productos de automoción normalmente se suministraban justo a tiempo, lo que aumentó el riesgo de que algunos tipos específicos de productos quedaran excluidos del contingente libre de derechos por productos estándar (no automovilísticos) que pueden suministrarse y almacenarse masivamente al principio del período para el que se definió el contingente arancelario.

(759) Por lo que se refiere a la solicitud de ajuste de POSVIET, la Comisión confirmó que, en la divulgación final, se centró en el análisis del coste de producción. La Comisión consideró que la naturaleza específica de las ventas del sector de los automóviles, en particular los supuestos requisitos más estrictos relativos a las especificaciones técnicas y la calidad, se reflejaría en el coste de producción. A este respecto, la Comisión no estuvo de acuerdo en que debería haber utilizado la media ponderada para comparar si el coste de producción de las categorías automovilísticas se ajustaba al coste de producción de las categorías no automovilísticas. En el presente asunto, el cálculo de un coste unitario medio ponderado estaría distorsionado por las cantidades en las que se produjeron los distintos tipos de productos clasificados en el mismo NCP. Un intervalo basado en el mínimo y el máximo ofrecía una imagen más adecuada del coste de producción aplicable a los tipos de productos no automovilísticos clasificados en un NCP. La Comisión constató que los tipos de productos de automoción incluidos en el mismo NCP generaron un coste unitario de producción muy dentro de la gama establecida para los tipos de productos no automovilísticos.

(760) Para abordar adecuadamente las alegaciones de la empresa con arreglo al artículo 2, apartado 10, letras a), d) o k), del Reglamento de base, la Comisión volvió a contar las alegaciones presentadas, así como el razonamiento y las pruebas aportadas en apoyo de dichas alegaciones. Este análisis también abordó la alegación de que la situación de POSVIET es fundamentalmente diferente de la de los productores exportadores taiwaneses (véase el considerando 748).

(761) En la respuesta inicial al cuestionario, POSVIET solicitó una revisión de la estructura de los NCP basada en el precedente de la salvaguardia sobre el acero y los tres elementos enumerados en el considerando 750 y señaló que, en caso de que la Comisión decidiera no revisar los NCP, presentaría una solicitud de ajuste para tener en cuenta las diferencias físicas, la fase comercial u otros factores.

([140]) Reglamento de Ejecución (UE) 2026/316, considerandos 88 a 103..

(762) La empresa solo presentó la solicitud durante la inspección *in situ*. POSVIET presentó una observación en la que detallaba las características específicas de las ventas a la industria automovilística en comparación con las ventas a clientes no automovilísticos, una carta de su proveedor de automovilístico sobre su política de abastecimiento, los informes emitidos por el cliente automovilístico en los que se aprobaban determinadas categorías de acero fabricadas por POSVIET, la cotización de precios para un período comprendido en el período de investigación y el cálculo para establecer el nivel del ajuste.

(763) La Comisión examinó esta información y las pruebas para determinar si sería adecuado realizar un ajuste para tener en cuenta las diferencias físicas con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base. La Comisión constató que la empresa vendió dos categorías de tipos de producto a su cliente del sector del automóvil: i) tipos de productos fabricados de conformidad con una norma industrial aplicable al acero para, entre otras cosas, la industria automovilística; y ii) tipos de productos fabricados de conformidad con una norma industrial aplicable a los productos laminados en frío en general. La mayoría de las ventas al cliente del sector del automóvil (75-85 %) pertenecían a la segunda categoría. Al mismo tiempo, estos tipos de productos no automovilísticos vendidos al cliente del sector del automóvil se vendieron a otros clientes que no son del sector del automóvil. A este respecto, la Comisión constató que la empresa facilitó informes de aprobación únicamente para los tipos de producto fabricados de conformidad con la norma industrial del sector del automóvil, mientras que solicitó un ajuste para todas sus ventas al cliente del sector del automóvil. Además, las pruebas aportadas mostraron que, de hecho, en el caso de los tipos de producto fabricados con arreglo a la norma industrial del sector del automóvil, el cliente de dicho sector analizó su conformidad con las especificaciones técnicas solicitadas. Tanto las especificaciones como los métodos de examen se basaron en la norma industrial del sector del automóvil. La Comisión constató además que la empresa vendió los tipos de producto aprobados por el cliente del sector del automóvil con arreglo a la norma industrial de dicho sector a otros clientes, aunque solo en pequeñas cantidades. La Comisión concluyó que, para la mayoría de los tipos de producto vendidos al cliente del sector del automóvil, no había diferencias en las características físicas, ya que las mismas categorías de acero se vendían a clientes que no son del sector del automóvil en el mercado interior. De hecho, una menor proporción de los tipos de producto vendidos al cliente del sector del automóvil (15-25 %) se fabricaba en consonancia con una norma industrial específica aplicable, entre otras cosas, a la industria del automóvil (pero también a los productos planos de acero laminados en frío utilizados para equipos eléctricos o en la construcción). La Comisión consideró que no se habían demostrado diferencias físicas entre estos tipos de producto y los tipos de producto vendidos a clientes no automovilísticos. Incluso si existiera, el efecto en el valor normal sería insignificante, ya que las ventas totales al cliente del sector del automóvil representaban menos del 2 % del total de las ventas nacionales de POSVIET. Por consiguiente, la Comisión rechazó la solicitud de ajuste del valor normal por diferencias físicas. Se facilitaron más detalles a la empresa en una divulgación específica.

(764) La Comisión examinó además la información y las pruebas mencionadas en el considerando 762 para determinar si sería adecuado realizar un ajuste para tener en cuenta la fase comercial con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base. La Comisión recordó que, para que este ajuste esté justificado, la empresa debe demostrar que, en relación con la cadena de distribución, el precio de exportación se encuentra en una fase comercial diferente del valor normal y que la diferencia ha afectado a la comparabilidad de los precios, lo que se demuestra por diferencias coherentes y claras en las funciones y los precios del vendedor para las diferentes fases comerciales en el mercado interno del país exportador. La Comisión constató que la empresa simplemente identificó que cobraba precios más elevados a un cliente, el cliente del sector del automóvil, en el mercado interior. Sin embargo, no explicó ni demostró las diferencias en las funciones que explicarían los precios más elevados. Además, POSVIET solo tenía un cliente automovilístico. Por lo tanto, cualquier comportamiento en materia de precios hacia un único cliente difícilmente puede considerarse una prueba de diferencias coherentes y claras entre las ventas automovilísticas y no automovilísticas. Habida cuenta de todo lo anterior, la Comisión rechazó la alegación.

(765) Por lo que se refiere a la solicitud de ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base, la Comisión facilitó un análisis detallado a la empresa en una divulgación específica. En términos generales, la Comisión constató que la empresa no demostró una correlación entre los factores enumerados por la empresa como características específicas de las ventas automovilísticas y los precios cobrados al cliente del sector del automóvil. En particular, la Comisión constató que las ventas automovilísticas incluidas en algunos de los NCP que abarcaban tanto las ventas automovilísticas como las no automovilísticas eran deficitarias, es decir, estas características supuestamente especiales de las ventas automovilísticas no podían generar un precio que cubriera el coste de producción. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

(766) Por último, sobre la base de las consideraciones expuestas en los considerandos 755 a 765, la Comisión rechazó las alegaciones de POSVIET detalladas en los considerandos 747 a 754.

(767) Tras la divulgación final adicional, POSVIET reiteró que utilizar la media ponderada para la comparación de las calidades de automoción y no automoción en lo que respecta a su coste de producción era más adecuada que la utilización de intervalos. La empresa sostuvo que la media ponderada refleja la importancia comercial real de las observaciones, mientras que un intervalo otorga una importancia determinante a los dos valores extremos, con independencia de que alguno de ellos sea representativo.

(768) Por lo que respecta al análisis de la Comisión de la solicitud de ajuste por diferencias físicas presentada por la empresa al amparo del artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base, POSVIET formuló dos argumentos.

(769) En primer lugar, la empresa alegó que el análisis de la Comisión, basado en las normas industriales conforme a las cuales se fabricaban los tipos de productos vendidos al cliente del sector del automóvil, no era pertinente para determinar si procedía un ajuste al amparo del artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base. La empresa explicó que un producto puede corresponder al mismo NCP o ajustarse a una norma industrial general y, aun así, estar sujeto a requisitos adicionales específicos del cliente.

(770) En segundo lugar, POSVIET alegó que los requisitos específicos de su cliente del sector del automóvil tenían un valor de mercado demostrado. A este respecto, la empresa señaló que los productos se sometían a ensayos con arreglo a los requisitos técnicos específicos del cliente del sector del automóvil, que el coste unitario medio ponderado de producción era superior al de las calidades no destinadas al sector del automóvil incluidas en el mismo NCP y que los precios de venta medios ponderados franco fábrica de las calidades destinadas al sector del automóvil también eran superiores a los de las ventas no destinadas a dicho sector correspondientes al mismo NCP.

(771) Por lo que respecta a la evaluación de la Comisión de la solicitud de ajuste por diferencias de fase (ventas OEM) presentada por la empresa al amparo del artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base, la empresa ofreció una visión general de las diferencias entre las funciones que desempeñaba para los clientes del sector del automóvil y para los demás clientes en las siguientes categorías: a) homologación y ensayos, b) previsiones y planificación; c) existencias y logística; d) capacidad para fijar los precios; y e) gestión de reclamaciones y asistencia técnica. La empresa también alegó que el efecto de esas diferencias en las funciones quedaba demostrado por los precios más elevados que cobraba al cliente del sector del automóvil y que la persistencia de dichas diferencias se constataba en las distintas transacciones, productos y períodos. Por último, la empresa añadió que, aunque la Comisión considerara que no se cumplían plenamente las condiciones del artículo 2, apartado 10, letra d), inciso i), del Reglamento de base, debía conceder un ajuste especial al amparo del artículo 2, apartado 10, letra d), inciso ii), de dicho Reglamento.

(772) Por lo que respecta a la evaluación de la Comisión de la solicitud de un ajuste por otros factores al amparo del artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base, la empresa alegó que:

a) había formulado la alegación durante la inspección *in situ*, y no solo después de la divulgación final;

b) la limitada sostenibilidad había quedado respaldada por pruebas del proceso de certificación;

c) aunque los precios varían de un país a otro, los precios regionales se negocian de forma centralizada;

d) las medias ponderadas de los costes de producción y los precios de venta proporcionan pruebas directas de un efecto constante en los precios;

e) los NCP con pérdidas no desvirtúan el efecto sobre los precios;

f) la ausencia de ventas al sector del automóvil de la Unión hace necesario el ajuste, pues ya se habría establecido supuestamente el efecto de otros factores en los precios.

(773) La Comisión sostuvo que utilizar la media ponderada para comparar los costes de producción no era adecuado para determinar si los costes de producción de las calidades para el sector del automóvil eran sistemáticamente superiores a los de las calidades (básicas) no destinadas a la automoción. De hecho, cuando se divide un conjunto de valores distintos en dos grupos y se calcula la media de cada uno, casi siempre una de las dos medias será superior a la otra. Sin embargo, esta diferencia, en sí misma, no proporciona ninguna indicación de si los valores individuales de un grupo son sistemáticamente superiores a los del otro grupo. Además, la empresa ya había alegado en sus observaciones sobre la divulgación final que la Comisión no había llevado a cabo un examen adecuado de sus solicitudes de ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letras a), d) y k), del Reglamento de base. Se llevó a cabo dicho examen y la Comisión rechazó las solicitudes de la empresa sobre una base diferente del análisis del coste medio de producción.

(774) Por lo que se refiere a la alegación al amparo del artículo 2, apartado 10, letra a), del Reglamento de base, la Comisión señaló que no basó su conclusión en el mero hecho de que los tipos de producto vendidos al cliente del sector del automóvil fueran productos sujetos a una determinada norma industrial. La Comisión no niega que productos fabricados con arreglo a distintas normas industriales puedan estar incluidos en el mismo NCP. El principal argumento de la Comisión era que no había pruebas de la existencia de diferencias físicas entre las distintas calidades fabricadas conforme a las normas industriales estándar, que representaban la gran mayoría de las ventas de la empresa al cliente del sector del automóvil, mientras que esas mismas calidades concretas también se vendían a clientes ajenos a dicho sector. Los informes de homologación presentados por la empresa se referían únicamente a los tipos de productos fabricados conforme a la norma de la industria del automóvil, que representaban una minoría de las ventas de la empresa al cliente del sector del automóvil. En cualquier caso, la empresa no explicó las diferencias físicas existentes entre los tipos de producto vendidos al cliente del sector del automóvil y a los clientes ajenos a dicho sector. La mera existencia de diferencias de precios no puede aceptarse como prueba de la existencia de diferencias físicas.

(775) Por lo que se refiere a la alegación formulada al amparo del artículo 2, apartado 10, letra d), del Reglamento de base, la Comisión analizó las funciones declaradas por POSVIET con respecto a las ventas al sector del automóvil y las demás ventas. Para algunas de las funciones alegadas, a saber, la homologación y los ensayos, las previsiones y la planificación, las existencias y la logística, y la asistencia técnica, no constaban pruebas en el expediente, o las pruebas disponibles eran parciales (existían informes de aprobación y ensayo para un número limitado de tipos de productos). Por lo que se refiere a la tramitación de las reclamaciones, parece existir un solapamiento de funciones y servicios prestados. Si bien el procedimiento de reclamación parece estar claramente establecido para el cliente del sector del automóvil, se puede aplicar un procedimiento similar a los clientes ajenos a dicho sector en función de la naturaleza de la reclamación. En cuanto a la capacidad de fijación de precios, no está claro cómo el hecho de que los precios se negocien de forma centralizada representa una función relacionada con la fase comercial o las ventas OEM.

(776) Por lo que se refiere a la alegación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base, la Comisión señaló que:

a) aunque la empresa presentó la alegación con ocasión de la inspección *in situ*, no determinó claramente los factores que debían tenerse en cuenta con arreglo a estas disposiciones hasta sus observaciones sobre la divulgación final;

b) la empresa no aportó prueba alguna de la existencia de un procedimiento de certificación exhaustivo, sino meros informes de aprobación o ensayo para un número limitado de tipos de productos vendidos al cliente del sector del automóvil. La Comisión constató que las pruebas periódicas para comprobar que los productos suministrados cumplían las especificaciones técnicas del cliente del sector del automóvil no podían haber dado lugar a una sostenibilidad limitada de los proveedores;

c) por lo que se refiere a la negociación centralizada de los precios, la Comisión señaló que la empresa había alegado con anterioridad que los precios cobrados al cliente del sector del automóvil no eran representativos del mercado vietnamita porque no se fijaban específicamente para Vietnam, sino a escala regional. Esto quedó refutado por las observaciones de la Comisión sobre la oferta de precios presentada por la empresa;

d) la pertinencia de utilizar el coste medio ponderado de producción (y lo mismo puede decirse de los precios) ya se había abordado en varias ocasiones;

e) no quedaba claro cómo el hecho de que las ventas al sector del automóvil correspondientes a dos de los ocho NCP pertinentes arrojaran pérdidas no desvirtuaba la alegación de la empresa de que procedía efectuar un ajuste, en particular teniendo en cuenta que la empresa propuso dos métodos para realizar el ajuste y que ambos consistían en ajustar los precios a un nivel tal que permitiera obtener, para las ventas de calidades destinadas al sector del automóvil correspondientes a cada NCP pertinente, el mismo nivel de rentabilidad que para las ventas de calidades no destinadas a dicho sector.

(777) En cualquier caso, POSVIET basó reiteradamente sus solicitudes de ajuste al amparo del artículo 2, apartado 10, letras a), d) o k), del Reglamento de base únicamente en la existencia de precios más elevados cobrados a su cliente del sector del automóvil. A continuación, la empresa alegó la existencia de diferencias en las características físicas, las funciones relacionadas con la fase comercial/las ventas OEM u otros factores. En lugar de aportar pruebas que acreditaran la existencia de esas diferencias, la empresa sostuvo que la mera existencia de precios más elevados demostraba que dichas diferencias existían. A este respecto, la Comisión señaló que las diferencias de

precios en el mercado nacional en función del cliente son habituales en un mercado libre y deben reflejarse en el valor normal, en lugar de eliminarse de este. Sin embargo, POSVIET no explicó esa diferencia de precios atendiendo a factores concretos que influyeran en los precios, tal como exige el artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base. Si no se establece esa conexión no hay motivo para efectuar el ajuste. Una mera diferencia de precio no implica necesariamente una prima de precio; también podría reflejar un descuento en el precio para los clientes ajenos al sector del automóvil y, si no existe ningún vínculo demostrable con un factor concreto, constituye una circunstancia habitual del mercado que configura el valor normal de un tipo de producto concreto.

(778) Sobre la base de las consideraciones expuestas en los considerandos 773 a 777, la Comisión rechazó las alegaciones descritas en los considerandos 767 a 772.

3.6.5.2. Ajustes realizados en el precio de exportación

(779) Con el fin de retrotraer el precio de exportación al nivel comercial franco fábrica, se realizaron ajustes en concepto de flete, seguro, manipulación, carga y gastos accesorios con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra e), del Reglamento de base.

(780) También se realizaron ajustes para tener en cuenta los siguientes factores que afectaban a los precios y a su comparabilidad: crédito concedido a clientes independientes en el mercado interno con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra g), del Reglamento de base, gastos de embalaje contraídos para las ventas de exportación del producto afectado a la Unión con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra f), del Reglamento de base, gastos bancarios con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base, y comisiones con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. PIC Corea pagó comisiones a una empresa vinculada en Vietnam por el tratamiento de documentos, comunicaciones y otros servicios prestados en relación con las exportaciones del producto afectado producido por POSVIET para la Unión.

(781) Para todas las ventas de exportación realizadas a través de PIC Corea, un operador comercial, se realizó un ajuste de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. La Comisión consideró que los gastos de venta, generales y administrativos en que incurrió el operador comercial y el beneficio de un importador no vinculado del 2 %, como se explica en el considerando 630, reflejaban de manera fiable la comisión que cobraría un agente no vinculado por sus servicios.

(782) Tras la divulgación final, POSVIET reiteró su alegación de que las tres empresas comerciales — PIC Corea, PI Alemania y PI Italia («el Grupo PI») — eran una única entidad económica. La empresa reconoció que, en los procedimientos antidumping, el concepto de «única entidad económica» se había aplicado a un operador comercial vinculado al productor exportador cuando la realidad económica de la relación mostraba que el operador comercial actuaba como departamento interno de exportación del productor. La empresa reiteró su alegación en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, pese a que esta no abordaba dicha cuestión y a que se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones tratadas en dicha divulgación.

(783) Sin embargo, la empresa alegó que el hecho de que POSVIET no forme parte de la supuesta única entidad económica no es pertinente en el presente asunto y se refirió al Derecho de competencia de la Unión, que reconoce que una empresa es una unidad económica que puede estar compuesta por varias personas físicas o jurídicas distintas. En este caso, el criterio se centra en la unidad y el control económicos, y no en si una de las entidades es un productor. A este respecto, POSVIET alegó que el Grupo PI es una única entidad económica porque:

a) se consolidaron las cuentas del grupo;

b) las funciones de venta de las tres empresas se coordinaron de forma centralizada;

c) los dos importadores vinculados de la Unión no fijaron los precios de forma independiente;

d) los dos importadores vinculados de la Unión se crearon para llevar a cabo funciones que no podían ser desempeñadas por PIC Corea.

(784) POSVIET explicó que no se oponía a la deducción de los gastos de venta, generales y administrativos con arreglo tanto al artículo 2, apartado 9, como al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base; sin embargo, se oponía a la doble deducción de los beneficios.

(785) También sugirió que sería adecuada una única deducción de los gastos de venta, generales y administrativos consolidados con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.

(786) Por último, la empresa recordó que, de conformidad con la sentencia PT Musim Mas/Comisión ([141]), cuando se reconoce una única entidad económica entre un productor y un operador comercial vinculado, no puede considerarse que el operador comercial desempeñe funciones de agente que trabaja a comisión de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base.

(787) La Comisión estudió la alegación. De hecho, en los procedimientos antidumping, el concepto de «única entidad económica» se utiliza para describir situaciones en las que un operador comercial está vinculado al productor exportador, y la realidad económica de la relación demuestra que el operador comercial actúa como departamento de exportación interno del productor. Por definición, esta circunstancia no contradice la interpretación de una empresa con arreglo al Derecho de la competencia de la Unión, aunque cabe señalar que el Derecho de la competencia de la Unión no es aplicable en las investigaciones de defensa comercial.

(788) La Comisión señaló que la alegación de POSVIET relativa a la existencia de una única entidad económica entre PIC Corea, PI Alemania e PI Italia tenía por objeto lograr una modificación de la forma en que se aplicaban los ajustes al precio de exportación. En esencia, la empresa se opuso a una supuesta doble deducción del beneficio teórico con arreglo al artículo 2, apartado 9, y el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base o, alternativamente, propuso deducir los gastos de venta, generales y administrativos consolidados del Grupo PI con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.

(789) A este respecto, la Comisión recordó que la deducción de los gastos de venta, generales y administrativos y el beneficio teórico con arreglo a al artículo 2, apartado 9, y el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, si bien ambos se basan en el mismo tipo de información, a saber, los gastos de venta, generales y administrativos realmente contraídos por las empresas vinculadas y el beneficio de un importador no vinculado, representan dos ejercicios separados.

(790) De conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, la Comisión calculó el precio de exportación sobre la base del precio al que se revendieron los productos planos de acero laminados en frío al primer cliente independiente, ya que los importadores PI Alemania y PI Italia estaban vinculados al productor exportador. De conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, se introdujeron ajustes para todos los costes contraídos entre la importación y la reventa y para los beneficios obtenidos. Los costes contraídos entre la importación y la reventa incluían en este caso los notificados por los importadores sobre la base de las transacciones y los gastos de venta, generales y administrativos que no podían vincularse directamente a transacciones individuales.

(791) Una vez establecidos tanto el precio de exportación como el valor normal, la Comisión realizó un ajuste del precio de exportación a efectos de una comparación ecuánime de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. La Comisión constató que PIC Corea desempeñaba funciones similares a las de un agente que trabaja a comisión y que recibía una remuneración por dichas funciones en forma de margen comercial. Dado que el margen se pagó entre entidades vinculadas, estaba empañado por la relación. Por lo tanto, la Comisión utilizó los gastos de venta, generales y administrativos contraídos por PIC Corea y el beneficio teórico como indicador de la comisión que se habría pagado a un agente independiente que desempeñara funciones de PIC Corea.

(792) A este respecto, POSVIET no demostró que el enfoque de la Comisión infringiera el Reglamento de base. La Comisión estaba legalmente obligada a deducir los gastos de venta, generales y administrativos y un beneficio para calcular el precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. En cuanto al ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base, la empresa no cuestionó las conclusiones de la Comisión de que PIC Corea desempeñaba funciones similares a las de un agente que trabaja a comisión. La empresa tampoco alegó ni aportó pruebas de que PIC Corea actuara como departamento interno de exportación de POSVIET, en cuyo caso un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base no sería adecuado.

([141]) Sentencia del Tribunal de Justicia, de 26 de octubre de 2016, PT Musim Mas/Comisión, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, apartados 41 y 42 y la jurisprudencia citada.

(793) Tras la divulgación final, POSVIET argumentó que el nivel del beneficio deducido con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base para PIC Corea al vender directamente a clientes no vinculados en la Unión debía revisarse para reflejar las limitadas funciones de la empresa. A este respecto, la empresa se refirió a la sentencia PT Musim Mas/Comisión ([142]), en la que el Tribunal aclaró que el uso del artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base no se basa en la existencia de una relación entre el operador comercial y el productor exportador, sino en las funciones desempeñadas por el operador comercial. La empresa alegó que el nivel de beneficio debe adaptarse a las funciones desempeñadas por el operador comercial, en lugar de a las desempeñadas por un importador.

(794) Además, POSVIET se refirió a las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia ([143]), según las cuales «[l]a cuantía del margen del precio de reventa dependa de las funciones desempeñadas por el revendedor. Estas funciones pueden variar mucho, desde el caso en el que el revendedor realiza servicios mínimos como agente de transporte, hasta aquel en el que asume la totalidad de los riesgos de la propiedad de los bienes junto con la plena responsabilidad y los riesgos derivados de su publicidad, comercialización, distribución y garantía, de la financiación de existencias y de otros servicios complementarios. Si el revendedor en la operación vinculada no lleva a cabo una actividad comercial importante, sino que sólo transfiere los bienes a un tercero, el margen del precio de reventa podría ser pequeño en vista de las funciones desempeñadas».

(795) A este respecto, la empresa señaló que PIC Corea no proporciona almacenamiento ni despacho de aduana, ni se dedica a la gestión cotidiana de las relaciones con los clientes en el canal de ventas en el que vende directamente a clientes no vinculados en la Unión.

(796) La empresa reiteró la alegación expuesta en los considerandos 793 a 795 en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, pese a que esta no abordaba dicha cuestión y a que se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones tratadas en dicha divulgación.

(797) En primer lugar, la Comisión señaló que, contrariamente a lo alegado por POSVIET, la sentencia PT Musim Mas/Comisión ([144]) no vincula el beneficio utilizado para cuantificar el ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base a las funciones desempeñadas por el operador comercial que actúa como agente. Por el contrario, es el propio ajuste el que está vinculado a esas funciones. A este respecto, la Comisión recordó que el ajuste por comisiones con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base consta de dos componentes distintos: i) los gastos de venta, generales y administrativos reales del operador comercial vinculado, y ii) un beneficio teórico de un operador comercial no vinculado que opere en el mismo sector. Mientras que el componente de beneficio sirve de aproximación del margen que un operador comercial independiente comparable obtendría en el mercado libre, el componente de gastos de venta, generales y administrativos refleja los gastos reales incurridos por las funciones desempeñadas por los operadores comerciales vinculados. Es precisamente este último elemento, los gastos de venta, generales y administrativos reales, el que garantiza que el ajuste refleje con exactitud los costes de las funciones desempeñadas.

(798) La Comisión confirmó que el ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base aplicado a las exportaciones a la Unión a través de PIC Corea no se basaba en la existencia de una relación entre POSVIET y PIC Corea, sino en la participación de un operador comercial en varios canales de venta en los que el operador comercial desempeñaba funciones similares a las de un agente que trabaja sobre la base de una comisión. Sin embargo, la existencia de la relación influyó en la determinación del nivel del ajuste. Si bien los gastos de venta, generales y administrativos reales de PIC Corea se aceptaron como parte del ajuste, el beneficio generado por las ventas no pudo considerarse, ya que el precio de compra se vio afectado por la relación entre POSVIET y PIC Corea. Por lo tanto, se utilizó el beneficio de un importador no vinculado de la Unión como indicador adecuado.

([142]) Sentencia de 26 de octubre de 2016, PT Musim Mas/Comisión, C-468/15, ECLI:EU:T:2016:803, apartado 88.

([143]) OCDE (2022), Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia destinadas a las empresas multinacionales y administraciones tributarias 2022, apartado 2.37. Disponible en https://www.oecd.org/es/publications/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de-precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-2022_7063add0-es.html (consultado el 7 de septiembre de 2026).

([144]) Sentencia de 26 de octubre de 2016, PT Musim Mas/Comisión, C-468/15 P, ECLI:EU:T:2016:803, apartado 88.

(799) Además, la empresa afirmó que el nivel de beneficio debería haberse ajustado a la baja, ya que desempeñaba funciones limitadas en comparación con los importadores vinculados de la Unión y se basó a este respecto en las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia.

(800) Por lo que se refiere a las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, la Comisión recordó que se basan en un «estándar internacional sobre precios de transferencia acordado por los países miembros de la OCDE para su utilización, a efectos fiscales, por los grupos multinacionales y las administraciones tributarias» ([145]). Las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia no tienen por objeto predecir qué beneficio de la reventa de determinados bienes es alcanzable o razonable en un mercado determinado sobre la base de las funciones desempeñadas por un operador comercial. La asignación de beneficios basada en las funciones desempeñadas por las entidades vinculadas en este contexto sirve esencialmente como salvaguardia contra la atribución de beneficios a empresas que desempeñan pocas funciones, pero están situadas en jurisdicciones de baja imposición.

(801) En cualquier caso, la Comisión no estuvo de acuerdo en que las funciones desempeñadas por PIC Corea fueran limitadas en comparación con las funciones de los dos importadores vinculados en la Unión. Por razones de confidencialidad, se comunicó a la empresa un análisis detallado por separado. En este contexto, las Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia, en las que se basó la empresa en su argumentación, ofrecen ejemplos de situaciones en las que las funciones del operador comercial se consideran limitadas (servicios mínimos como agente transitario) y en las que cabe esperar un margen sustancial, es decir, un margen más elevado (como, por ejemplo, pleno riesgo de propiedad, plena responsabilidad y riesgos relacionados con la publicidad, la comercialización, la distribución y la garantía de los bienes). PIC Corea asumió claramente la propiedad de las mercancías durante el transporte marítimo y era responsable de la organización de la red de distribución. Por lo tanto, sus funciones no pueden considerarse limitadas. Por consiguiente, se rechazó la alegación expuesta en el considerando 797.

3.6.6. *Márgenes de dumping*

(802) En relación con el productor exportador cooperante incluido 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.

(803) Sobre esa base, los márgenes de dumping medios ponderados definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, son del 16,0 %.

(804) En relación con los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra, la Comisión calcula la media ponderada del margen de dumping, de conformidad con el artículo 9, apartado 6, del Reglamento de base. En el presente caso, el margen de dumping definitivo de los productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra es el mismo que el del productor exportador cooperante incluido en la muestra, es decir, el 16,0 %.

(805) 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 cooperantes, expresado como porcentaje del total de las importaciones en la Unión procedentes del país afectado en el período de investigación, que se estableció sobre la base de Eurostat.

(806) El nivel de cooperación en el presente caso es elevado, ya que las exportaciones de los productores exportadores cooperantes representaron en torno al 80 % 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 empresa cooperante incluida en la muestra y examinada individualmente.

([145]) OCDE (2022), Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia destinadas a las empresas multinacionales y administraciones tributarias 2022, apartado 1.1. Disponible en https://www.oecd.org/es/publications/directrices-de-la-ocde-aplicables-en-materia-de-precios-de-transferencia-a-empresas-multinacionales-y-administraciones-tributarias-2022_7063add0-es.html (consultado el 7 de septiembre de 2026).

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

Empresa	Margen de dumping definitivo (%)
POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
Otras empresas cooperantes	16,0
Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	16,0

4. **PERJUICIO**

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

(808) Durante el período de investigación fabricaban el producto similar veintidós productores de la Unión. Estos productores constituyen la «industria de la Unión» en el sentido del artículo 4, apartado 1, del Reglamento de base.

(809) La producción total de la Unión durante el período de investigación se estableció en torno a 31,5 millones de toneladas, incluida la producción para el mercado cautivo. La Comisión estableció esta cifra sobre la base de toda la información disponible relativa a la industria de la Unión, a saber, la respuesta al cuestionario verificada enviada por Eurofer, que, cuando fue posible, se cotejó con las respuestas al cuestionario verificadas de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

(810) Como se señala en el considerando 94, se seleccionó una muestra de tres productores de la Unión. La muestra definitiva representaba más del 24 % de la producción total estimada de la Unión y el 17 % de las ventas estimadas del producto similar en el mercado libre de la Unión, y garantizaba una buena distribución geográfica.

(811) En general, la industria de la Unión se caracteriza por un grado significativo de integración vertical. Una parte sustancial de la producción se utiliza cautivamente para la transformación posterior, mientras que el resto se vende en el mercado libre en competencia directa con las importaciones.

4.2. **Determinación del mercado pertinente de la Unión**

(812) Para determinar si la industria de la Unión había sufrido un perjuicio y establecer el consumo y los diversos indicadores económicos relacionados con la situación de dicha industria, la Comisión examinó en qué medida debía tenerse en cuenta en dicho análisis el uso propio de la producción de la industria de la Unión, en particular para su transformación posterior.

(813) Como se ha indicado anteriormente, la industria de la Unión está en gran medida integrada verticalmente, y el producto investigado constituye un insumo primario para la fabricación de diversos productos transformados de mayor valor, como los productos galvanizados y los productos revestidos de materia orgánica. Por lo tanto, la Comisión constató que una parte significativa de la producción de los productores de la Unión incluidos en la muestra estaba destinada a un uso cautivo. En vista de ello, el consumo cautivo y del mercado libre se analizaron por separado.

(814) 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.

(815) Para poder ofrecer un panorama de la industria de la Unión lo más completo posible, la Comisión obtuvo datos de toda la actividad relacionada con los productos planos de acero laminados en frío y determinó si la producción estaba destinada a un uso cautivo o al mercado libre.

(816) La Comisión examinó determinados indicadores económicos relativos a la industria de la Unión basándose en los datos del mercado libre. Estos indicadores son los siguientes: el volumen de ventas y los precios de venta en el mercado de la Unión; la cuota de mercado; el crecimiento; el volumen y los precios de exportación; la rentabilidad; el rendimiento de las inversiones; y el flujo de caja. Cuando resultó posible y justificado, los resultados del examen se compararon con los datos del mercado cautivo a fin de ofrecer una visión completa de la situación de la industria de la Unión.

(817) 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. Son los siguientes: la producción; la capacidad y la utilización de la capacidad; las inversiones; las existencias; el empleo; la productividad; los salarios; y la capacidad para reunir capital. Estos dependen de la actividad en su conjunto, independientemente de si la producción es cautiva o se vende en el mercado libre.

4.3. **Consumo de la Unión**

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

(818) 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 25

Consumo cautivo en el mercado de la Unión (toneladas)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Consumo cautivo	24 019 465	24 266 863	24 913 310	24 037 814
Índice *(2022 = 100)*	*100*	*101*	*104*	*100*

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario.

(819) Se estableció que alrededor del 76 % de la producción de productos planos de acero laminados en frío de la Unión se dedica al mercado cautivo, mientras que el 24 % restante se vende en condiciones de libre mercado.

(820) El consumo cautivo de la UE aumentó alrededor de un 4 % entre 2022 y 2024, lo que refleja una expansión gradual de la demanda cautiva. Sin embargo, esta tendencia no se mantuvo, ya que el consumo disminuyó posteriormente aproximadamente un 3,5 % durante el período de investigación en comparación con 2024, volviendo en líneas generales a su nivel de 2022. En general, el consumo cautivo solo mostró una variación limitada durante el período considerado, lo que indica una demanda descendente relativamente estable dentro de las operaciones integradas verticalmente.

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

(821) La Comisión estableció el consumo en el mercado libre de la Unión sobre la base de a) los datos de Eurofer relativos a las ventas en el mercado de la Unión de todos los productores conocidos de la Unión, cotejados con la información comunicada por los productores de la Unión incluidos en la muestra; y b) las importaciones en la Unión procedentes de todos los terceros países, según datos de Eurostat. Sobre esta base, el consumo de la Unión en el mercado libre evolucionó como sigue:

Cuadro 26

Consumo en el mercado libre de la Unión (toneladas)

	2022	2023	2024	Período de investigación
Consumo en el mercado libre	8 089 250	7 372 012	7 543 690	7 274 722
Índice *(2022 = 100)*	*100*	*91*	*93*	*90*

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

(822) El consumo en el mercado libre disminuyó significativamente a lo largo del período considerado. Disminuyó un 9 % en el primer año. A esto le siguió un aumento moderado del 2 % en el año siguiente. Sin embargo, esta recuperación fue temporal, ya que el consumo volvió a disminuir 3 puntos porcentuales en el período de investigación.

(823) En conjunto, el consumo en el mercado libre mostró una disminución total del 10 % en el período considerado. Este descenso se debió principalmente a una contracción del consumo de derivados, en particular en el sector de la construcción y en determinadas aplicaciones industriales, que son mercados de uso final clave para los productos siderúrgicos.

(824) Además, la incertidumbre macroeconómica y el menor crecimiento económico en varios Estados miembros contribuyeron a un comportamiento de compra más prudente entre los clientes, que retrasaron o redujeron los pedidos y priorizaron la reducción de las existencias. Esto dio lugar a una menor actividad en el mercado al contado y a una reducción de los volúmenes de operaciones en el segmento del mercado libre.

4.3.3. *Consumo total*

(825) 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 27

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

	2022	2023	2024	Período de investigación
Consumo total de la Unión	32 108 714	31 638 874	32 456 525	31 312 536
Índice (2022 = 100)	*100*	*99*	*101*	*98*

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

(826) El consumo total de la Unión se mantuvo prácticamente estable durante el período considerado, con fluctuaciones limitadas. Disminuyó ligeramente un 1 % en el primer año. A esto le siguió un ligero aumento de 3 puntos porcentuales en el año siguiente. Sin embargo, este aumento no se mantuvo, ya que el consumo disminuyó 4 puntos porcentuales en el período de investigación.

(827) Durante el período considerado, el consumo global se mantuvo prácticamente estable, con una ligera disminución de alrededor del 2 % entre 2022 y el período de investigación. Esta estabilidad relativa se debió principalmente a que el consumo cautivo se mantuvo prácticamente estable, lo que suavizó parcialmente la tendencia a la baja observada en el consumo en el mercado libre, amortiguando así la disminución general de la demanda.

4.4. **Importaciones procedentes de los países afectados**

4.4.1. *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*

(828) La Comisión examinó si las importaciones del producto originarias de los países afectados debían evaluarse acumulativamente, de conformidad con el artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base.

(829) El margen de dumping establecido en relación con las importaciones procedentes de los países afectados estaba por encima del umbral *de minimis* 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 oscilaron entre el 3 y el 7 %.

(830) Las condiciones de competencia entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el producto similar eran semejantes. Como se señala en el considerando 125, la investigación puso de manifiesto que los productos planos de acero laminados en frío vendidos por los productores exportadores y la industria de la Unión tienen las mismas características físicas, químicas y técnicas básicas, así como los mismos usos básicos. Además, los productos importados compitieron entre sí y con la industria de la Unión y los productos planos de acero laminados en frío producidos en la Unión porque se venden a través de los mismos canales de venta y a categorías similares de clientes.

(831) Así pues, al cumplirse todos los criterios del artículo 3, apartado 4, del Reglamento de base, las importaciones procedentes de los países afectados se examinaron cumulativamente a efectos de la determinación del perjuicio.

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

(832) La Comisión estableció los volúmenes de las importaciones basándose en los datos facilitados por Eurostat. 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 26.

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

Cuadro 28

Cantidad de importación y cuota de mercado

	2022	2023	2024	Período de investigación
INDIA				
Volumen de las importaciones procedentes de la India (toneladas)	405 319	387 521	435 297	414 530
Índice	*100*	*96*	*107*	*102*
Cuota de mercado de la India (%)	5	5	6	6
JAPÓN				
Volumen de las importaciones procedentes de Japón (toneladas)	126 021	223 217	246 354	250 001
Índice	*100*	*177*	*195*	*198*
Cuota de mercado de Japón (%)	2	3	3	3
TAIWÁN				
Volumen de las importaciones procedentes de Taiwán (toneladas)	293 280	440 907	574 505	499 836
Índice	*100*	*150*	*196*	*170*
Cuota de mercado de Taiwán (%)	4	6	8	7
TURQUÍA				
Volumen de las importaciones procedentes de Turquía (toneladas)	448 012	228 046	417 253	334 885
Índice	*100*	*51*	*93*	*75*
Cuota de mercado de Turquía (%)	6	3	6	5

	2022	2023	2024	Período de investigación
VIETNAM				
Volumen de las importaciones procedentes de Vietnam (toneladas)	48 282	115 405	157 386	187 767
Índice	*100*	*239*	*326*	*389*
Cuota de mercado de Vietnam (%)	1	2	2	3
PAÍSES AFECTADOS				
Volumen de las importaciones procedentes de los países afectados (toneladas)	1 320 914	1 395 097	1 830 796	1 687 020
Índice	*100*	*106*	*139*	*128*
Cuota de mercado (%)	16	19	24	23

Fuente: Eurostat. 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 24.

(834) Durante el período considerado, las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron globalmente, tanto en volumen, un 28 %, como en cuota de mercado, que alcanzó el 23 % en el período de investigación. Si bien la evolución varió significativamente entre los países afectados, la tendencia general apunta a un refuerzo de la presencia de estas importaciones en el mercado de la Unión.

(835) En 2023, los volúmenes de importación mostraron una evolución dispar. Las importaciones procedentes de la India disminuyeron ligeramente (– 4 %), mientras que las importaciones procedentes de Turquía disminuyeron drásticamente (– 49 %). En cambio, las importaciones procedentes de Japón (+ 77 %), Taiwán (+ 50 %) y Vietnam (+ 139 %) aumentaron significativamente. Como consecuencia de ello, el volumen global de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó, acompañado de un aumento de la cuota de mercado del 16 al 19 % (+ 3 puntos porcentuales).

(836) En 2024, la tendencia al alza se hizo más pronunciada. Las importaciones procedentes de la India (+ 12 %), Japón (+ 10 %) y Taiwán (+ 30 %) siguieron creciendo, mientras que las importaciones procedentes de Turquía se recuperaron considerablemente (+ 83 %) del bajo nivel registrado en 2023. Las importaciones procedentes de Vietnam también siguieron aumentando (+ 36 %). Esto dio lugar a una expansión significativa del volumen global de importaciones y a un marcado aumento de la cuota de mercado hasta el 24 % (+ 5 puntos porcentuales).

(837) Durante el período de investigación, los volúmenes de importación disminuyeron en comparación con 2024, pero se mantuvieron muy por encima de los niveles de 2022. Las importaciones procedentes de la India disminuyeron moderadamente (– 5 %), mientras que las importaciones procedentes de Taiwán (– 13 %) y Turquía (– 20 %) también disminuyeron. En cambio, las importaciones procedentes de Japón (+ 1 %) y Vietnam (+ 19 %) siguieron aumentando. En conjunto, las importaciones procedentes de los países afectados siguieron siendo elevadas, con una cuota de mercado que solo disminuyó ligeramente hasta el 23 % (– 1 punto porcentual).

(838) Durante el período considerado, las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron significativamente, tanto en volumen como en cuota de mercado. Los volúmenes de importación aumentaron un 6 % en 2023 y siguieron aumentando notablemente, un 31 %, en 2024. Aunque disminuyeron un 8 % durante el período de investigación en comparación con 2024, se mantuvieron un 28 % por encima de los niveles de 2022. Paralelamente, la cuota de mercado de estas importaciones aumentó constantemente del 16 % en 2022 al 19 % en 2023 y alcanzó el 24 % en 2024, antes de disminuir ligeramente hasta el 23 % en el período de investigación. En general, a pesar de una ligera caída en el período de investigación, las importaciones procedentes de los países afectados mostraron una fuerte tendencia al alza y reforzaron significativamente su posición en el mercado de la Unión.

4.4.3. *Precios de las importaciones procedentes de los países afectados, y subcotización y bajada de los precios*

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

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

Cuadro 29

Precios de importación (EUR/unidad de medida)

	2022	2023	2024	Período de investigación
INDIA				
Precio medio de las importaciones objeto de dumping	1 051	772	725	680
Índice	*100*	*73*	*69*	*65*
JAPÓN				
Precio medio de las importaciones objeto de dumping	1 021	802	777	718
Índice	*100*	*79*	*76*	*70*
TAIWÁN				
Precio medio de las importaciones objeto de dumping	1 042	752	703	690
Índice	*100*	*72*	*67*	*66*
TURQUÍA				
Precio medio de las importaciones objeto de dumping	1 041	834	744	716
Índice	*100*	*80*	*71*	*69*
VIETNAM				
Precio medio de las importaciones objeto de dumping	1 166	757	708	667
Índice	*100*	*65*	*61*	*57*
PAÍSES AFECTADOS				
Precio medio de las importaciones objeto de dumping	1 047	779	728	695
Índice	*100*	*74*	*70*	*66*

Fuente: Eurostat.

(841) En general, el precio medio de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados disminuyó un 34 % durante el período considerado. Esta tendencia a la baja se observó en todos los países afectados individualmente, con disminuciones de precios que oscilaban entre el 30 y el 43 %, y la disminución más pronunciada se registró en Vietnam, con un 43 %.

(842) Para determinar la subcotización de los precios durante el período de investigación, la Comisión comparó los siguientes elementos:

1) los precios de venta medios ponderados por tipo de producto que los productores de la Unión incluidos en la muestra cobraron a clientes no vinculados en el mercado de la Unión, ajustados al nivel franco fábrica, y

2) los precios medios ponderados por tipo de producto correspondientes de las importaciones procedentes de los productores cooperantes incluidos en la muestra al primer cliente independiente en el mercado de la Unión, determinados sobre una base de coste, seguro y flete (CIF), debidamente ajustados en lo relativo a los derechos de aduana y a los costes posteriores a la importación.

(843) 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 negocios teórico de los productores de la Unión incluidos en la muestra durante el período de investigación.

(844) A raíz de las observaciones sobre la divulgación final que dieron lugar a cambios en los precios de exportación en Japón y Turquía, como se explica en los considerandos 270 y 278, y 632 y 636, respectivamente, la Comisión revisó los márgenes de subcotización.

(845) Por lo que se refiere específicamente a Nippon Steel, tras la aceptación de la alegación de que sus precios a MISI y NST se situaban en condiciones de plena competencia, la Comisión no estableció su precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. Sin embargo, para establecer el precio de importación utilizado en los cálculos de los márgenes de subcotización y perjuicio, la Comisión aplicó el artículo 2, apartado 9, por analogía, ya que el precio declarado en aduana no era fiable debido a la existencia de una relación intragrupo ([146]).

(846) En este caso, con el fin de retrotraer el precio de mercado a un cliente no vinculado a la fase comercial de comparación (es decir, el precio de importación inmediatamente después del despacho de aduana de dicho producto en la frontera de la UE), se realizaron ajustes en el precio para tener en cuenta todos los costes contraídos entre la importación y la reventa, incluidos los gastos de venta, generales y administrativos, y los beneficios acumulados.

(847) La Comisión se basó en los gastos reales de venta, generales y administrativos notificados por los importadores vinculados. El margen de beneficio utilizado para los ajustes fue del 2 %, como se explica en el considerando 630. Sobre esta base, la Comisión realizó un ajuste por el beneficio obtenido por cada entidad vinculada en la Unión que participó en la reventa al primer cliente independiente de la Unión. En particular, las pruebas del expediente mostraron que la empresa B, en el contexto de una compra a MISEA en condiciones entrega descargada en un punto, cubría los costes de descarga en el puerto de la Unión en el momento de la entrega del producto investigado. Sobre esta base, a falta de cooperación por parte de la empresa B, la Comisión consideró que, además de MISEA, la empresa B también participaba en el proceso de importación. Por este motivo, la Comisión aplicó por analogía el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base tanto a MISEA como a la empresa B.

(848) En sus observaciones sobre la divulgación final, el Gobierno de Japón alegó que la Comisión no había justificado la deducción de un margen de beneficio excesivo del 2 % para cada entidad implicada en la cadena de ventas al calcular el precio de exportación. Aunque la alegación se realizó en relación con el precio de exportación para el cálculo del dumping, en el que la Comisión no ajustó el precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), tras aceptar la alegación de Nippon Steel relativa a la plena competencia en el considerando 270, la alegación siguió siendo pertinente para el cálculo del margen de subcotización y perjuicio.

(849) La Comisión señaló que realizó el ajuste aplicando por analogía el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base, como se explica en el considerando 845. La Comisión no podía basarse en los beneficios obtenidos por los importadores vinculados, ya que se obtuvieron sobre la base de las ventas y los precios vinculados. El beneficio de un importador no vinculado no pudo determinarse como indicador en la presente investigación, ya que ningún importador no vinculado cooperó. Así pues, como se explica en el considerando 847, la Comisión se basó en el beneficio establecido para un importador no vinculado en una investigación anterior sobre el mismo producto. Este beneficio del 2 % representó el valor sustitutivo del beneficio de un importador de la Unión en ausencia de alternativas. Por otra parte, un beneficio del 2 % está en consonancia con el margen que se dejó a los operadores comerciales durante el período de investigación, por lo que un beneficio teórico del 2 % no puede considerarse excesivo. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

([146]) Los órganos jurisdiccionales de la Unión han defendido sistemáticamente este enfoque. Véase la sentencia del Tribunal General de 14 de septiembre de 2022, Methanol Holdings (Trinidad) Ltd/Comisión, asunto T-744/19, ECLI:EU:T:2022:558, apartado 63. Sentencia del Tribunal de Justicia de 8 de junio de 2023, PAO Severstal y Novolipetsk Steel PJSC (NLMK)/Comisión Europea, C-747/21 P y C-748/21 P, ECLI:EU:C:2023:459, apartado 92.

Cuadro 30

Márgenes de subcotización

País	Empresa	Márgenes de subcotización (%)
India	JSW Steel Limited	11
Japón	Nippon Steel Corporation	12,5
Taiwán	Grupo CSC	9,2
Turquía	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	13,4
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	5,3
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	10,7

(850) El producto afectado depende en gran medida de los precios y la competencia en el mercado se produce principalmente a través de los mismos. Además, los precios de mercado son transparentes y fácilmente accesibles. La investigación puso de manifiesto que solo una parte limitada de las ventas se lleva a cabo en el marco de contratos a largo plazo, mientras que los clientes conservan la posibilidad de cambiar de proveedores en un mercado muy dinámico.

(851) En este contexto, se constató que los márgenes de subcotización establecidos para las importaciones afectadas eran significativos, del 11 % para la India, del 12,5 % para Japón, del 9,2 % para Taiwán, del 5,3 y del 13,4 % para Turquía y del 10,7 % para Vietnam.

(852) La investigación demostró además que los precios de la industria de la Unión se vieron reducidos por las importaciones a bajo precio originarias de los países afectados, que siguieron tendencias y patrones comerciales similares.

(853) El Grupo NSC también alegó que la Comisión debería tener en cuenta los plazos de entrega más largos para las importaciones japonesas a la hora de calcular el margen de subcotización y perjuicio. Añadió que los productos planos de acero laminados en frío japoneses tardaron mucho más tiempo en llegar a la Unión que los producidos en la Unión y propuso un ajuste de la relación calidad-precio en el tiempo al precio de exportación comparable al coste añadido por las condiciones de pago.

(854) El margen de perjuicio se determina comparando el precio de exportación con el precio no perjudicial de la industria de la Unión en fases comerciales comparables. Como señaló el Tribunal de Justicia en el asunto Hansol, «de una lectura conjunta del artículo 1, apartado 1, y artículo 3, apartado 2, del Reglamento de base se desprende que el perjuicio debe apreciarse en el momento del "despacho a libre práctica en la Unión" del producto objeto de dumping. Por consiguiente, el cálculo de la subcotización debe efectuarse, en principio, al nivel de las importaciones objeto de dumping» ([147]). En otras palabras, el precio franco fábrica cobrado por los productores de la Unión de productos similares debe compararse con «el precio de importación justo después del despacho en la frontera de la Unión de dicho producto» ([148]). La diferencia en los plazos de entrega no afecta a la fase comercial ni a las características de los productos comparados y, por lo tanto, no requiere un ajuste del precio de exportación.

(855) La Comisión también consideró que la analogía establecida por NSC con los costes de crédito relacionados con las condiciones de pago de una factura no era adecuada. Los costes de crédito reflejan una condición contractual de pago acordada entre las partes y están directamente vinculados a las condiciones de la transacción. En cambio, el tiempo necesario para que el producto importado llegue a la Unión se deriva de las disposiciones logísticas y de transporte y no constituye un plazo de pago. Por lo tanto, el plazo de entrega más largo no constituye una condición de financiación comparable al período de crédito concedido en virtud de una factura.

(856) Por consiguiente, se rechazó la alegación.

(857) El Grupo NSC también alegó que algunas de sus exportaciones de DC01 se utilizaban en la construcción, mientras que la mayoría de los DC01 vendidos por los productores de la Unión estaban destinados a clientes del sector del automóvil. Sobre esta base, NSC adujo que la subcotización y la subvalorización solo debían evaluarse con respecto a las ventas en la Unión de productos no automovilísticos.

([147]) Comisión Europea/Hansol Paper Co. Ltd, C-260/20 P, cit., apartado 102.
([148]) *Ibid.*, apartado 103; el subrayado es añadido.

(858) La Comisión señaló que la subcotización y la subvalorización se determinan comparando las importaciones objeto de dumping con el producto similar de la industria de la Unión, definido por características objetivas, y no por referencia al sector en el que opera el comprador. Esta comparación se lleva a cabo por NCP. El propio NSC reconoció que el producto específico se suministra tanto a los clientes de la construcción como a los de la automoción; por lo tanto, constituye un único producto similar dentro de un único NCP. Los NCP se fijan al inicio sobre la base de características físicas y técnicas verificables que tienen efectos en los precios. El uso final no es una característica de este tipo. NSC no pudo identificar ningún criterio técnico mensurable que permitiera separar los productos de automoción de los demás. Ni tampoco señaló ninguna característica mensurable que diferenciara sus exportaciones de las ventas correspondientes de la Unión. Las supuestas diferencias en los requisitos de trazabilidad, certificación o cualificación se refieren a las condiciones comerciales, no a las características del producto. Tanto los clientes automovilísticos como los no automovilísticos son usuarios finales industriales que operan en la misma fase comercial.

(859) Además, la Comisión señaló que, incluso si la descripción del mercado de NSC fuera exacta y no se basara en hipótesis, el perjuicio seguiría produciéndose. La industria de la Unión se ve perjudicada por las ventas, en las que compite con las importaciones a bajo precio. Los precios más elevados obtenidos en otro cliente no eliminan ese perjuicio. Cuando NSC subcotiza el precio, los productores de la Unión pierden la venta o reducen su precio, y esa pérdida o bajada de precios constituye el perjuicio. Del mismo modo, la subvalorización se calcula sobre la base del coste por NCP, no por tipo de cliente. Por lo tanto, el sector del comprador no tiene ningún impacto en el análisis de la subvalorización.

(860) Por consiguiente, se rechazó la alegación.

4.5. **Situación económica de la industria de la Unión**

4.5.1. *Observaciones generales*

(861) 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.

(862) Tal y como se indica en el considerando 92, se utilizó el muestreo para determinar el posible perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(863) 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 y las estadísticas oficiales disponibles (Eurostat). 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 la información que comunicaron, debidamente verificada. Se consideró que estos dos conjuntos de datos eran representativos de la situación económica de la industria de la Unión.

a) 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;

b) 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.

(864) 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.

(865) Los indicadores que se evaluaron examinando específicamente el segmento del mercado libre son los siguientes: 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.

(866) Estos indicadores más amplios incluyen 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) ([149]).

4.5.2. *Indicadores macroeconómicos*

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

(867) 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 31

Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

	2022	2023	2024	Período de investigación
Cantidad de producción (toneladas)	31 694 255	31 701 294	32 392 557	31 508 803
Índice (2022 = 100)	*100*	*100*	*102*	*99*
Capacidad de producción (toneladas)	46 387 539	45 690 871	45 465 152	43 790 478
Índice (2022 = 100)	*100*	*98*	*98*	*94*
Utilización de la capacidad (%)	68	69	71	72
Índice (2022 = 100)	*100*	*102*	*104*	*105*

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario.

(868) Durante el período considerado, la cantidad de producción de la Unión se mantuvo relativamente estable. Aumentó ligeramente, un 2 %, entre 2022 y 2024, antes de disminuir en el período de investigación, lo que dio lugar a una disminución marginal global del 1 % durante el período considerado.

(869) La capacidad de producción mostró una tendencia continua a la baja durante el período considerado, disminuyendo un 6 % en general. La capacidad disminuyó un 2 % entre 2022 y 2023, se mantuvo estable en 2024 y luego cayó otro 4 % durante el período de investigación. La disminución del 6 % de la capacidad de producción durante el período considerado puede explicarse por las menores expectativas de demanda, en un contexto en el que el consumo de la Unión disminuyó un 10 %, lo que dio lugar a una contracción del tamaño del mercado. En respuesta, los productores de la Unión ajustaron su base de producción para adaptarse a la reducción de la demanda, incluida la retirada de la capacidad menos eficiente o no esencial, con el fin de evitar un exceso de capacidad y garantizar un uso más eficiente de los recursos.

(870) Como consecuencia de la ligera disminución de la capacidad de producción, combinada con unos volúmenes de producción relativamente estables, la utilización de la capacidad aumentó constantemente durante el período considerado, pasando del 68 % en 2022 al 72 % en el período de investigación, lo que corresponde a un aumento del 5 %.

([149]) Sentencia de 27 de noviembre de 1991, Gimelec/Comisión, C-315/90, ECLI: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.

4.5.2.2. Cantidad de ventas y cuota de mercado

(871) 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 32

Cantidad de ventas y cuota de mercado

	2022	2023	2024	Período de investigación
Volumen de ventas en el mercado libre de la Unión (toneladas)	5 633 739	5 007 333	4 855 388	4 767 237
Índice (2022 = 100)	*100*	*89*	*86*	*85*
Cuota de mercado (%)	70	68	64	66
Índice (2022 = 100)	*100*	*98*	*92*	*94*

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario y Eurostat.

(872) Durante el período considerado, el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre disminuyó continuamente un 15 %, con una fuerte disminución del 11 % entre 2022 y 2023, seguida de nuevas disminuciones de 3 puntos porcentuales y de 1 punto porcentual en los períodos posteriores.

(873) La cuota de mercado de la industria de la Unión se redujo en general en 4 puntos porcentuales durante el período considerado. Disminuyó 2 puntos porcentuales entre 2022 y 2023 y otros 4 puntos porcentuales entre 2023 y 2024, antes de aumentar 2 puntos porcentuales durante el período de investigación.

(874) En general, la disminución del volumen de ventas (– 15 %) superó la disminución del consumo de la Unión (– 10 %), lo que indica una pérdida de cuota de mercado de los productores de productos planos de acero laminados en frío de la Unión en el consumo libre de la Unión durante el período considerado.

4.5.2.3. Empleo y productividad

(875) Durante el período considerado, el empleo y la productividad evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 33

Empleo y productividad

	2022	2023	2024	Período de investigación
Número de trabajadores [equivalente a jornada completa (EJC)]	9 298	9 006	9 013	8 598
Índice	*100*	*97*	*97*	*92*
Productividad (toneladas/EJC)	3 409	3 520	3 594	3 665
Índice	*100*	*103*	*105*	*108*

Fuente: Respuesta de Eurofer al cuestionario.

(876) El empleo en la industria de la Unión disminuyó un 8 % durante el período considerado. El empleo cayó un 3 % entre 2022 y 2023, se mantuvo estable en 2024 y luego cayó otros 5 puntos porcentuales durante el período de investigación. Este descenso fue consecuencia de los ajustes por la caída de las ventas y el debilitamiento de las condiciones del mercado. La industria racionalizó progresivamente su mano de obra a través de medidas de eficiencia, como la no sustitución de las personas que abandonaban la actividad y la reestructuración de las actividades de producción, con el fin de ajustar los costes a la reducción de la demanda.

(877) La productividad aumentó un 8 % durante el período considerado. Esta evolución se debió principalmente a la reducción del empleo, combinada con unos niveles de producción prácticamente estables, lo que dio lugar a un aumento de la producción por trabajador. Por lo tanto, el aumento de la productividad refleja las mejoras de eficiencia logradas mediante la reestructuración y la racionalización de la mano de obra.

4.5.2.4. Magnitud del margen de dumping

(878) Todos los márgenes de dumping se situaron muy por encima del nivel de minimis. Los márgenes de dumping reales tuvieron un impacto considerable en la industria de la Unión, teniendo en cuenta el volumen y los precios de las importaciones procedentes de los países afectados.

4.5.2.5. Crecimiento

(879) Durante el período considerado, el consumo en el mercado libre de la Unión disminuyó un 10 %. Este descenso se debió a la madurez del mercado y a una reducción de la actividad en los principales sectores de transformación, que afectó a la demanda global. En particular, la ausencia de crecimiento en la construcción y determinadas aplicaciones industriales dio lugar a un menor consumo del producto afectado.

(880) Sin embargo, los indicadores de rendimiento de la industria de la Unión muestran que tuvo dificultades para preservar su posición en el mercado. Si bien la producción se mantuvo prácticamente estable (– 1 %), las ventas en el mercado de la Unión disminuyeron significativamente, un 15 %, lo que dio lugar a una pérdida de cuota de mercado del 6 % (4 puntos porcentuales). Esto indica que la industria de la Unión no solo siguió, sino que superó la contracción del consumo en términos de disminución de las ventas, por lo que su rendimiento fue inferior al de la evolución general del mercado.

(881) El deterioro de las ventas y de la cuota de mercado, en un contexto de disminución del consumo, demuestra que la industria de la Unión no logró crecer, ni en términos absolutos ni relativos. En cambio, experimentó una contracción de su presencia en el mercado que superó la reducción global de la demanda.

(882) Esta falta de crecimiento se refleja además en una reducción del empleo de un 8 %, lo que indica una reducción de la capacidad operativa en respuesta al empeoramiento de las condiciones del mercado. Aunque la productividad aumentó un 8 % y la utilización de la capacidad un 5 % (4 puntos porcentuales), estas mejoras reflejan mejoras de la eficiencia logradas mediante la reducción de la mano de obra, la reducción de la capacidad y la reestructuración en lugar de la expansión o el crecimiento sostenible.

(883) Sobre esta base, se concluye que la industria de la Unión no experimentó crecimiento durante el período considerado. A pesar de operar en un mercado libre en contracción caracterizado por una disminución del consumo del 10 %, el deterioro de las ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión demuestra una pérdida de fuerza competitiva y una incapacidad para traducir las mejoras de eficiencia en crecimiento en el mercado.

4.5.3. *Indicadores microeconómicos*

4.5.3.1. Precios y factores que inciden en los precios

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

Cuadro 34

Precios de venta en la Unión

	2022	2023	2024	Período de investigación
Precio de venta unitario medio en el mercado libre de la Unión (EUR/unidad de medida)	[1 020-1 095]	[815-875]	[745-800]	[700-755]
Índice	*100*	*80*	*73*	*69*

	2022	2023	2024	Período de investigación
Coste unitario de producción (EUR/ unidad de medida)	[900-975]	[820-890]	[720-780]	[690-750]
Índice	*100*	*91*	*80*	*77*

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

(885) 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.

(886) En el período considerado, el consumo en el mercado libre de la Unión mostró una tendencia a la baja en general, lo que refleja el deterioro de las condiciones del mercado en el contexto posterior a la COVID-19, en el que la debilidad de la demanda ejerció una persistente presión a la baja sobre los precios, que se intensificó a partir de 2023 en consonancia con el debilitamiento de la demanda de acero. En este contexto, el precio de venta unitario medio de la industria de la Unión disminuyó significativamente, cayendo un 20 % entre 2022 y 2023, seguido de una nueva disminución del 8 % entre 2023 y 2024, y de un 6 % adicional durante el período de investigación en comparación con 2024. En conjunto, esto representa una disminución acumulada del 31 % entre 2022 y el período de investigación.

(887) Durante los mismos años, el coste unitario de producción también siguió una tendencia a la baja, aunque con un patrón diferente. Los costes disminuyeron un 9 % entre 2022 y 2023 y, de forma más acusada, un 12 % entre 2023 y 2024. Durante el período de investigación, los costes disminuyeron otro 4 % en comparación con 2024. En total, esto corresponde a una disminución global del 23 % entre 2022 y el período de investigación.

(888) Una comparación interanual muestra que, en el primer período (2022-2023), la disminución de los precios de venta (– 20 %) fue sustancialmente superior a la reducción de los costes (– 9 %), lo que dio lugar a una compresión significativa de los márgenes. En el año siguiente (2023-2024), aunque los costes disminuyeron más bruscamente que los precios, esto fue insuficiente para compensar el anterior deterioro del margen. En el período final (2024-período de investigación), tanto los precios (– 6 %) como los costes (– 4 %) siguieron disminuyendo a un ritmo similar, lo que indica que la industria de la Unión se mantuvo bajo una presión sostenida y no pudo restablecer sus márgenes. Dado que los productos planos de acero laminados en frío son un producto básico, los productores de la Unión tenían pocas posibilidades de diferenciar su oferta y, con el fin de limitar una mayor pérdida de cuota de mercado, tuvieron que seguir la evolución a la baja de los precios y redujeron sus precios de venta en consecuencia.

(889) En general, a pesar de las reducciones de costes, la mayor disminución acumulada de los precios de venta en comparación con los costes dio lugar a un deterioro estructural de la rentabilidad durante el período examinado, ya que los precios se acercaron a los niveles de costes y siguieron siendo insuficientes para garantizar unos rendimientos sostenibles.

4.5.3.2. Costes laborales

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

Cuadro 35

Costes laborales medios por trabajador

	2022	2023	2024	Período de investigación
Costes laborales medios por trabajador (EUR)	[35 500-36 500]	[38 000-39 100]	[35 500-36 500]	[38 000-39 100]
Índice *(2022 = 100)*	*100*	*107*	*100*	*107*

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

(891) Durante el período considerado, los costes laborales medios por trabajador mostraron una evolución fluctuante, aumentando un 7 % entre 2022 y 2023, antes de volver en 2024 a un nivel comparable al de 2022 y aumentar de nuevo un 7 % durante el período de investigación.

4.5.3.3. Existencias

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

Cuadro 36

Existencias

	2022	2023	2024	Período de investigación
Existencias al cierre (toneladas)	[390 000-400 000]	[410 000-420 000]	[385 000-395 000]	[370 000-380 000]
Índice *(2022 = 100)*	*100*	*105*	*99*	*95*
Existencias al cierre en porcentaje de la producción (%)	[1-2]	[1-2]	[1-2]	[1-2]

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

(893) Las existencias aumentaron en 2023 antes de disminuir en 2024 y todavía más durante el período de investigación, lo que dio lugar a una disminución global del 5 % durante el período considerado. Esta evolución debe considerarse en el contexto de unos niveles de producción relativamente estables y de una disminución significativa de las ventas.

(894) El aumento temporal de las existencias en 2023 reflejó el hecho de que las ventas se debilitaron, mientras que la producción se mantuvo estable. Dado que la demanda del mercado siguió deteriorándose, la industria de la Unión redujo posteriormente las existencias mediante ajustes en la planificación de la producción y la gestión de las existencias.

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

(895) 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 37

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

	2022	2023	2024	Período de investigación
Rentabilidad de las ventas en la Unión a clientes no vinculados (en % del volumen de negocios de las ventas)	[10-15]	[0-3]	[2-8]	[0-5]
Índice	*100*	*3*	*37*	*18*
Flujo de caja (EUR)	[400-450 millones]	[50-100 millones]	[100-150 millones]	[150-200 millones]
Índice	*100*	*19*	*32*	*39*

	2022	2023	2024	Período de investigación
Inversiones (EUR)	[300-350 millones]	[400-450 millones]	[400-450 millones]	[400-450 millones]
Índice	*100*	*141*	*136*	*133*
Rendimiento de las inversiones (%)	[70-90]	[0-5]	[10-20]	[5-10]
Índice	*100*	*1*	*19*	*9*

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

(896) 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 negocios de esas ventas.

(897) La rentabilidad de la industria de la Unión mostró un marcado deterioro durante el período considerado. En 2022, la industria de la Unión alcanzó un sólido nivel de beneficios del [10-15 %]. Sin embargo, la rentabilidad cayó bruscamente hasta alcanzar el equilibrio en 2023, lo que refleja una importante compresión entre la disminución de los precios de venta y unos costes de producción aún relativamente elevados.

(898) En 2024, la rentabilidad se recuperó parcialmente hasta alcanzar niveles de un dígito, debido principalmente a una reducción de los costes unitarios, que disminuyeron más rápidamente que los precios de venta. A pesar de esta mejora, los niveles de beneficio se mantuvieron muy por debajo de los observados al principio del período considerado.

(899) Durante el período de investigación, la rentabilidad volvió a disminuir hasta el [0-5 %]. Aunque tanto los precios de venta como los costes siguieron disminuyendo, la erosión de los precios superó las reducciones de costes, lo que afectó negativamente a los márgenes.

(900) En general, la rentabilidad siguió una tendencia muy negativa durante el período considerado, disminuyendo más de 10 puntos porcentuales, del [10-15 %] en 2022 al [0-5 %] en el período de investigación. Esta evolución indica que la industria de la Unión no pudo mantener niveles de beneficios sostenibles y que su situación financiera siguió siendo frágil a pesar de algunas mejoras temporales.

(901) El flujo de caja neto representa la capacidad de los productores de la Unión para autofinanciar sus actividades. El flujo de caja neto de los productores de la Unión incluidos en la muestra mostró una tendencia muy volátil, pero globalmente deteriorada, durante el período considerado. Experimentó una caída importante del 81 % entre 2022 y 2023. A ello siguió una recuperación parcial en 2024 (+ 71 %) y un nuevo aumento durante el período de investigación (+ 20 %), lo que indica cierta mejora tras el colapso inicial. Sin embargo, en general, a pesar de este repunte, el flujo de caja se mantuvo un 61 % por debajo de los niveles de 2022. Este deterioro está estrechamente relacionado con el pronunciado deterioro de la rentabilidad, que redujo la generación interna de liquidez.

(902) Por lo que se refiere a las inversiones, los gastos de capital de la industria de la Unión aumentaron aproximadamente un 41 % en 2023 en comparación con 2022. Posteriormente, las inversiones disminuyeron alrededor de un 4 % en 2024 y un 2 % adicional durante el período de investigación. Los niveles de inversión en el período de investigación siguieron siendo aproximadamente un 33 % superiores a los de 2022 en general, lo que apunta a una expansión inicial de la actividad inversora seguida de una moderación progresiva. Estas inversiones estaban relacionadas principalmente con proyectos de descarbonización y ecologización.

(903) A este respecto, cabe señalar que las inversiones pueden seguir siendo relativamente elevadas a pesar de su escasa rentabilidad debido a su carácter a largo plazo y a la necesidad de mantener o mejorar los activos de producción. Sin embargo, la moderación del crecimiento de la inversión en la última parte del período considerado refleja una mayor cautela y una menor confianza en las futuras condiciones del mercado.

(904) Por lo que se refiere al rendimiento de las inversiones, la investigación examinó la rentabilidad de la industria de la Unión relacionando el beneficio neto con el valor contable de las inversiones durante el período considerado. Este indicador es pertinente para evaluar la capacidad de la industria para generar un rendimiento adecuado del capital empleado en la producción del producto similar. Por lo tanto, la evolución del rendimiento de las inversiones proporciona información sobre el atractivo financiero y la sostenibilidad de las inversiones en la industria de la Unión.

(905) El análisis mostró que el rendimiento de las inversiones fluctuó significativamente durante el período considerado, disminuyendo bruscamente un 99 % en 2023, antes de recuperarse ligeramente en 2024 y volver a disminuir posteriormente en el período de investigación. En general, a pesar de la muy limitada recuperación observada a mediados del período, el rendimiento de las inversiones siguió siendo volátil y finalizó a un nivel considerablemente más bajo que al principio del período en cuestión. Esta evolución indica un deterioro de la estabilidad de los rendimientos de las inversiones, lo que refleja una presión continua sobre los resultados financieros de la industria de la Unión.

(906) Durante el período considerado, los productores de la Unión incluidos en la muestra experimentaron un marcado deterioro de su capacidad para reunir capital. Este descenso se debió principalmente al deterioro de los indicadores básicos de los resultados financieros, sobre todo a la significativa contracción de la rentabilidad y a la considerable erosión de la capacidad de generación de flujo de caja.

(907) La reducción de la rentabilidad socavó la confianza de los inversores y agotó las reservas internas necesarias para movilizar la financiación externa. Además, la volatilidad y el deterioro general del flujo de caja limitaron la capacidad de la industria para autofinanciar inversiones, limitando así su flexibilidad financiera. Por consiguiente, los resultados financieros globales de la industria de la Unión durante el período considerado afectaron negativamente a su solvencia y obstaculizaron su capacidad para reunir capital en condiciones favorables.

4.6. **Conclusión sobre el perjuicio**

(908) La investigación puso de manifiesto que la situación de la industria de la Unión se deterioró significativamente durante el período considerado. Durante ese tiempo, el consumo en el mercado libre disminuyó un 10 %, mientras que el volumen de ventas de la industria de la Unión en el mercado libre se redujo un 15 %, una disminución que superó la contracción de la demanda. Como resultado de ello, la cuota de mercado de la industria de la Unión en el mercado libre cayó del 70 % en 2022 al 66 % en el período de investigación.

(909) La industria de la Unión no pudo mantener sus niveles de precios durante el período considerado. Aunque la industria de la Unión redujo su coste unitario de producción en un 23 %, sus precios de venta medios disminuyeron más bruscamente, en un 31 %. En consecuencia, la rentabilidad cayó del [10-15 %] en 2022 al [0-5 %] en el período de investigación.

(910) El perjuicio se reflejó además en el deterioro de determinados indicadores financieros. El flujo de caja disminuyó un 61 % y el rendimiento de las inversiones cayó un 91 % entre 2022 y el período de investigación. A pesar de esta evolución adversa, las inversiones netas se mantuvieron en un nivel elevado durante el período considerado y fueron un 33 % más elevadas en el período de investigación que en 2022. No obstante, el acusado deterioro de la rentabilidad, el rendimiento de las inversiones y el flujo de caja afectó negativamente a la situación financiera de la industria y a su capacidad de generar fondos internos para futuras inversiones.

(911) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluyó que la industria de la Unión había sufrido un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base. Este perjuicio se caracterizó por una pérdida significativa de ventas y cuota de mercado en el mercado libre, una bajada de los precios y un deterioro sustancial de la situación financiera de la industria, en particular en lo que respecta a la rentabilidad, el flujo de caja y el rendimiento de las inversiones.

(912) Tras la divulgación, los productores japoneses alegaron que la disminución de la cuota de mercado de la industria de la Unión del 70 al 66 % era demasiado limitada, en sí misma, para respaldar una conclusión de perjuicio importante, en particular porque la industria de la Unión conservaba una cuota de mercado significativa. Alegaron que la Comisión debería evaluar la evolución de la cuota de mercado junto con las demás circunstancias pertinentes, incluido el aumento del volumen de ventas de exportación de la industria de la Unión.

(913) La Comisión consideró que estos argumentos no ponían en tela de juicio la conclusión de que existía un perjuicio importante. La Comisión también señaló que el examen del impacto de las importaciones objeto de dumping en la industria de la Unión requiere una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que afectan a su situación, y que ningún factor es decisivo por sí solo. Por lo tanto, la prueba adecuada no es si algún indicador, considerado de forma aislada, establece un perjuicio, sino si la evolución combinada de los indicadores demuestra un deterioro de la situación de la industria de la Unión. La cuota de mercado de la industria de la Unión se evaluó junto con los demás indicadores de perjuicio pertinentes y no se consideró de forma aislada. La Comisión no se basó únicamente en la disminución de la cuota de mercado, sino que la evaluó junto con la evolución de los demás indicadores pertinentes (como el volumen de ventas, la producción, la utilización de la capacidad, los precios, los costes unitarios, la rentabilidad, el flujo de caja, el rendimiento de las inversiones, el empleo y la productividad) y las circunstancias mencionadas por los productores japoneses, incluida la evolución de las ventas de exportación. El hecho de que la industria de la Unión conservara una cuota de mercado significativa no excluía, por sí solo, la constatación de un perjuicio importante, en particular habida cuenta del deterioro de su posición en el mercado y de otros indicadores de su situación económica. A efectos de la evaluación del perjuicio, los criterios pertinentes no son el nivel absoluto de cuota de mercado mantenido, sino la magnitud de su disminución durante el período considerado, especialmente en un contexto de creciente penetración de las importaciones. Además, una reducción del 70 al 66 %, dado el tamaño del mercado de la Unión, representa un volumen sustancial de ventas perdido por las importaciones objeto de dumping y no puede desestimarse por considerarse irrelevante.

(914) Por lo que se refiere al aumento de las ventas de exportación, la Comisión se refirió a la evaluación del rendimiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión que figura en la sección 5.3.1 del análisis de la causalidad. El aumento de las ventas de exportación no compensó el deterioro de los resultados de la industria de la Unión en el mercado de la Unión y, por lo tanto, no alteró la conclusión de que existía un perjuicio importante.

(915) Por lo tanto, la Comisión concluyó que el nivel de la cuota de mercado de la industria de la Unión, su disminución durante el período considerado y la evolución de las ventas de exportación no alteraron, ni individual ni conjuntamente, la conclusión general de perjuicio importante.

(916) Por tanto, se rechazaron estos argumentos.

5. **CAUSALIDAD**

(917) 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.

(918) 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. Estos factores son:

— Importaciones de otros terceros países.

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

— Uso cautivo.

— Recesiones macroeconómicas y contracción de la demanda sectorial.

— Evolución de los precios de la energía.

— Marco normativo de la UE.

— Volatilidad de los precios de las materias primas.

— Exceso de capacidad mundial en el sector siderúrgico.

— Consecuencias de la COVID-19 e inestabilidad geopolítica.

5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

(919) El deterioro de la situación económica de la industria de la Unión coincidió con una significativa y creciente penetración de importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados en el mercado, lo que subcotizó sistemáticamente los precios de la industria de la Unión y provocó una bajada de los precios. A este respecto, la evolución de los volúmenes y precios de importación de los países afectados, tal como se refleja en los cuadros 27 y 28, redujo los niveles de precios de la industria de la Unión, estableciendo un nexo causal entre ambos.

(920) Las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron significativamente durante el período considerado, un 28 %, pasando de alrededor de 1,3 millones de toneladas en 2022 a más de 1,6 millones de toneladas en el período de investigación. Paralelamente, su cuota de mercado aumentó del 16 al 23 %, lo que corresponde a un aumento de 7 puntos porcentuales. Este aumento de los volúmenes de importación objeto de dumping coincidió con una disminución de la cuota de mercado de la industria de la Unión del 70 al 66 %, lo que indica que el crecimiento de las importaciones procedentes de los países afectados desplazó las ventas de la industria de la Unión.

(921) La evolución de la rentabilidad de la industria de la Unión durante el período considerado es coherente con los efectos de las importaciones objeto de dumping. La rentabilidad cayó bruscamente en 2023 porque los precios de venta disminuyeron más que los costes de producción. Aunque la rentabilidad mejoró en 2024, ya que los costes de producción cayeron más rápidamente que los precios de venta, esta mejora fue solo temporal y la rentabilidad se mantuvo muy por debajo del nivel de 2022. Durante el período de investigación, la rentabilidad volvió a disminuir, ya que los precios de venta siguieron cayendo más rápidamente que los costes de producción.

(922) Además, estas importaciones procedentes de los países afectados ejercieron una presión sostenida a la baja sobre los precios en el mercado de la Unión. Los precios medios de las importaciones procedentes de los países afectados disminuyeron aproximadamente un 34 %, pasando de 1 047 EUR por tonelada en 2022 a 694 EUR por tonelada en el período de investigación. Durante el período considerado, estos precios se mantuvieron sistemáticamente por debajo de los de la industria de la Unión, cuyos precios de venta medios disminuyeron aproximadamente un 31 %, pasando de [1 020-1 095] EUR por tonelada a [700-755] EUR por tonelada. La persistente diferencia de precios entre los productos importados y los precios de la industria de la Unión indica una subcotización y una contención continuas de los precios. Esta presión sobre los precios limitó la capacidad de la industria de la Unión para mantener los niveles de precios en consonancia con los costes, contribuyendo así al deterioro observado de la rentabilidad.

(923) Sobre esta base, la Comisión concluyó que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, a través de su aumento significativo del volumen, el aumento de la cuota de mercado y unos precios sistemáticamente bajos y significativamente inferiores a los de la industria de la Unión, contribuyeron de manera importante al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. La combinación de una mayor penetración de las importaciones y una subcotización continuada de los precios establece un claro nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el deterioro de la situación de la industria de la Unión.

5.2. Importaciones procedentes de otros terceros países

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

Cuadro 38

Importaciones procedentes de otros terceros países

País		2022	2023	2024	Período de investigación
Corea	Cantidad (toneladas)	382 473	388 999	381 372	408 920
	Índice	*100*	*102*	*100*	*107*
	Cuota de mercado (%)	5	5	5	6
	Precio medio (EUR)	1 026	817	765	734
	Índice	*100*	*80*	*75*	*72*

País		2022	2023	2024	Período de investigación
Reino Unido	Cantidad (toneladas)	273 165	261 541	220 848	138 745
	Índice	*100*	*96*	*81*	*51*
	Cuota de mercado (%)	3	4	3	2
	Precio medio (EUR)	1 118	852	801	751
	Índice	*100*	*76*	*72*	*67*
Ucrania	Cantidad (toneladas)	99 827	149 989	154 603	171 095
	Índice	*100*	*150*	*155*	*171*
	Cuota de mercado (%)	1	2	2	2
	Precio medio (EUR)	942	722	678	637
	Índice	*100*	*77*	*72*	*68*
Resto del mundo	Cantidad (toneladas)	379 132	169 053	100 207	101 705
	Índice	*100*	*45*	*26*	*27*
	Cuota de mercado (%)	5 %	2 %	1 %	1 %
	Precio medio (EUR)	1 118	986	914	884
	Índice	*100*	*88*	*82*	*79*
Total de todos los terceros países excepto los países afectados	Cantidad (toneladas)	1 134 596	969 582	857 031	820 465
	Índice	*100*	*85*	*76*	*72*
	Cuota de mercado (%)	14 %	13 %	11 %	11 %
	Precio medio (EUR)	1 071	841	776	735
	Índice	*100*	*79*	*72*	*69*

Fuente: Comext.

(925) Durante el período considerado, las importaciones procedentes de Corea del Sur aumentaron su cuota de mercado del 5 al 6 %, mientras que las importaciones procedentes de Ucrania aumentaron del 1 al 2 %. En cambio, la cuota de mercado de las importaciones procedentes del Reino Unido disminuyó del 3 al 2 %, y la de las importaciones procedentes del resto del mundo, del 5 al 1 %. Las importaciones procedentes de otros terceros países sujetos a medidas antidumping, como China, también disminuyeron significativamente, y su cuota de mercado disminuyó del 2 a 0 %. En conjunto, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de todos los terceros países distintos de los países afectados disminuyó del 14 al 11 % durante el período considerado.

(926) La Comisión evaluó además la evolución general de las importaciones procedentes de terceros países distintos de los países afectados. Este análisis mostró que dichas importaciones disminuyeron durante el período considerado, tanto en términos absolutos como en términos de cuota de mercado. Su cuota de mercado combinada disminuyó del 14 % en 2022 al 11 % en el período de investigación. Los precios medios de importación también disminuyeron, pasando de 1 071 EUR por tonelada en 2022 a 735 EUR por tonelada durante el período de investigación, lo que corresponde a una disminución de aproximadamente el 31 %. A pesar de esta disminución, el precio medio de importación de estas importaciones de terceros países se mantuvo por encima del precio medio de importación de los países afectados durante el período de investigación. Por lo tanto, la disminución de precios observada reflejó la tendencia general a la baja de los precios en el mercado de la Unión, más que un efecto específico en los precios atribuible a las importaciones procedentes de terceros países distintos de los países afectados.

(927) Su presencia decreciente en el mercado de la Unión confirma además que no desempeñaron un papel significativo en los efectos observados sobre los precios ni en la pérdida de cuota de mercado de la industria de la Unión. En vista de la tendencia paralela a la baja de los precios tanto de las importaciones procedentes de otros terceros países como de la industria de la Unión, en combinación con el hecho de que los precios de terceros países en el período de investigación se mantuvieron por encima de los de los países afectados, y teniendo en cuenta la disminución de la cuota de mercado de las importaciones, parece que las importaciones procedentes de otros terceros países no han ejercido un efecto específico o adicional de reducción de los precios en el mercado de la Unión más allá de la tendencia general del mercado. Por lo tanto, este factor no atenuó el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

(928) Tras la divulgación, el Gobierno de Japón alegó que el aumento de las importaciones procedentes de los países afectados podría haberse debido a un cambio en el abastecimiento de otros terceros países, en lugar de a un aumento de la presión global de las importaciones en el mercado de la Unión. Por lo tanto, solicitó a la Comisión que tuviera en cuenta la evolución de las importaciones procedentes de todos los terceros países a la hora de evaluar los efectos de las importaciones procedentes de los países afectados y el nexo causal con el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(929) La Comisión consideró que la evolución de las importaciones procedentes de otros terceros países no respaldaba la alegación de que el aumento de las importaciones procedentes de los países afectados solo representaba una sustitución de las importaciones procedentes de otras fuentes. Como se ha explicado anteriormente, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de terceros países distintos de los países afectados disminuyó durante el período considerado, pasando del 14 al 11 %. Al mismo tiempo, la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados aumentó del 16 al 23 %, mientras que la de la industria de la Unión disminuyó del 70 al 66 %.

(930) Por lo tanto, el aumento simultáneo de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados y la disminución de la cuota de mercado tanto de la industria de la Unión como de las importaciones procedentes de otros terceros países no indican un mero cambio en la fuente de las importaciones. Por el contrario, la evolución muestra que las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron su presencia en el mercado de la Unión, mientras que otras fuentes de suministro perdieron cuota de mercado.

5.3. **Efectos de otros factores**

5.3.1. *Rendimiento de las ventas de exportación de los productores de la Unión*

(931) Durante el período considerado, el volumen de las exportaciones de los productores de la Unión evolucionó de la manera siguiente:

Cuadro 39

Ventas de exportación de los productores de la Unión

	2022	2023	2024	Período de investigación
Ventas de exportación totales (toneladas)	1 046 797	1 153 564	1 313 619	1 169 942
Índice (2022 = 100)	*100*	*110*	*125*	*112*

	2022	2023	2024	Período de investigación
Precios unitarios medios (EUR/tonelada)	[1 108-1 148]	[941-972]	[821-846]	[761-788]
Índice (2022 = 100)	*100*	*84*	*74*	*69*

Fuente: Respuesta al macrocuestionario y al cuestionario de los productores de la Unión incluidos en la muestra.

(932) Durante el período considerado, los volúmenes totales de ventas de exportación de los productores de la Unión aumentaron un 10 % entre 2022 y 2023 y un 14 % adicional entre 2023 y 2024. Durante el período de investigación, los volúmenes de exportación disminuyeron un 11 % en comparación con 2024. En conjunto, los volúmenes de ventas de exportación fueron un 12 % más elevados en el período de investigación que en 2022.

(933) La investigación puso de manifiesto que el aumento de los volúmenes de exportación se debió principalmente al aumento de las exportaciones a México, Turquía y los Estados Unidos. Estos aumentos se debieron a circunstancias específicas, como la recuperación de las ventas tras la resolución de problemas técnicos en las instalaciones de un productor de la Unión y unas condiciones de mercado favorables en determinados destinos de exportación. El aumento de las exportaciones a los Estados Unidos no se mantuvo. En consecuencia, la evolución no reflejó una mejora general de las condiciones del mercado de exportación.

(934) Al mismo tiempo, los precios medios de exportación disminuyeron continuamente durante el período considerado, cayendo aproximadamente un 31 % entre 2022 y el período de investigación. Esto indica que los productores de la Unión solo pudieron aumentar los volúmenes de exportación aceptando precios significativamente más bajos, lo que refleja una fuerte presión competitiva en los mercados de exportación.

(935) Por lo tanto, la Comisión concluyó que el aumento de los volúmenes de exportación estaba impulsado por factores específicos relacionados con el mercado y las empresas y no reflejaba una mejora general de las condiciones del mercado de exportación. El aumento de las ventas de exportación también fue coherente con los esfuerzos de la industria de la Unión por utilizar su importante capacidad de producción excedentaria buscando oportunidades de venta adicionales fuera del mercado de la Unión. Sin embargo, las ventas de exportación no proporcionaron una fuente suficiente de rentabilidad para compensar el perjuicio sufrido por la industria de la Unión en el mercado de esta y, por lo tanto, no atenuaron el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por dicha industria.

5.3.2. *Consumo cautivo*

(936) Durante el período considerado, el consumo cautivo de la UE aumentó alrededor de un 4 % entre 2022 y 2024, antes de disminuir en el período de investigación hasta el nivel de 2022. En general, el consumo cautivo se mantuvo prácticamente estable durante el período considerado, mostrando solo una variación limitada.

(937) Esta evolución relativamente estable del consumo cautivo indica que la demanda interna en sentido descendente de los productores integrados verticalmente no se contrajo materialmente durante el período considerado. Dado que el consumo cautivo representa la mayor parte de la producción de la Unión (alrededor del 76 %), su estabilidad confirma que el perjuicio observado en el segmento del mercado libre no puede atribuirse a una contracción significativa de la demanda cautiva. Por lo tanto, la evolución del consumo cautivo no atenuó el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

5.3.3. *Recesiones macroeconómicas y contracción de la demanda sectorial*

(938) La Comisión también examinó si la evolución macroeconómica y la contracción de la demanda de las principales industrias transformadoras contribuyeron al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. La demanda del producto afectado está estrechamente vinculada a las condiciones económicas generales y a la actividad en sectores como la construcción, la automoción, la ingeniería mecánica y los electrodomésticos, que juntos representan una parte sustancial del consumo.

(939) Durante el período considerado, las condiciones económicas de la Unión se caracterizaron por una ralentización de la actividad industrial y una menor demanda en varios de estos sectores de transformación. En particular, el sector de la construcción se vio afectado por la reducción de la inversión y el aumento de los costes de financiación, mientras que los sectores de la automoción y la maquinaria mostraron signos de desaceleración relacionados con los ajustes estructurales y la reducción de la producción industrial. Es probable que esta evolución haya ejercido presiones a la baja sobre el consumo y haya contribuido a un entorno de mercado más competitivo y sensible a los precios.

(940) Una desaceleración económica general afectaría normalmente a todos los operadores del mercado. Sin embargo, aunque las condiciones de la demanda se debilitaron, las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron sustancialmente en volumen y penetración en el mercado, mientras que la industria de la Unión experimentó una pérdida de cuota de mercado. Esta divergencia muestra que los factores de demanda macroeconómicos y sectoriales no pueden explicar el perjuicio observado.

(941) Por lo tanto, la Comisión concluyó que, aunque la evolución macroeconómica y la contracción de la demanda en los sectores transformadores pueden haber influido en el entorno general del mercado, no atenuaron el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

5.3.4. *Evolución de los precios de la energía*

(942) La Comisión también examinó si la evolución de los precios de la energía, en particular los elevados precios sostenidos de la electricidad y el gas, podría haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Los costes de la energía constituyen un componente significativo de los costes de producción del producto afectado, y las fluctuaciones de los precios de la electricidad y el gas pueden afectar significativamente a la estructura de costes de las industrias de gran consumo de energía.

(943) Durante el período considerado, los mercados de la energía se caracterizaron por unos precios persistentemente elevados y volátiles en comparación con los niveles históricos.

(944) Sin embargo, la investigación reveló que, en 2022, cuando los precios de la energía fueron significativamente más elevados que en el resto del período considerado, los productores de la Unión pudieron generar un nivel sostenible de rentabilidad. Esto fue posible porque los productores de la Unión pudieron repercutir el aumento de los costes de la energía a los usuarios, manteniendo los precios de venta a unos niveles coherentes con su estructura de costes.

(945) En cambio, en 2023 y a lo largo del período de investigación, los precios de la energía habían caído a niveles significativamente inferiores a los observados en 2022. No obstante, la presión ejercida sobre los precios por las importaciones objeto de dumping impidió a la industria de la Unión mantener los precios de venta a niveles suficientes para cubrir sus costes, lo que dio lugar a un fuerte deterioro de la rentabilidad. Mientras que el coste de producción disminuyó un 23 %, los precios medios de venta se redujeron un 31 %, una reducción superior a lo que podrían justificar únicamente los costes relacionados con la energía. Esta desconexión indica que el deterioro de la rentabilidad no se debió a los mercados de la energía. Esta divergencia demuestra que, aunque los precios de la energía influyen en los costes de producción, el factor decisivo del colapso de la rentabilidad fue la incapacidad de la industria de la Unión para mantener su nivel de precios en relación con el coste. Esta bajada de los precios coincidió con el aumento significativo de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados, que subcotizaron sistemáticamente los precios de la Unión. La presencia de estas importaciones a bajo precio impidió a la industria de la Unión repercutir los costes de producción a los clientes, contribuyendo así directamente al deterioro de la rentabilidad, que cayó a niveles insostenibles.

(946) Por lo tanto, la Comisión concluyó que, aunque la evolución de los costes de la energía y los esfuerzos de eficiencia energética influyeron en la estructura de costes de la industria de la Unión, no atenúan el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

(947) Tras la divulgación, los productores japoneses alegaron que el aumento y la volatilidad de los precios de la energía, en particular del gas y la electricidad, habían contribuido significativamente al deterioro de la situación de la industria de la Unión. Se refirieron al aumento de los costes de la energía a los que se enfrentan los productores de la Unión en comparación con los productores de otras regiones y alegaron que la Comisión había subestimado su impacto en la competitividad de la industria de la Unión. En su opinión, el aumento de los costes de la energía, más que las importaciones procedentes de Japón, explicaron una parte importante del deterioro observado.

(948) La Comisión consideró que estos argumentos no alteraban la evaluación expuesta anteriormente. La Comisión tuvo en cuenta la evolución de los precios de la energía y su efecto en la estructura de costes de la industria de la Unión. Sin embargo, como se explica en los considerandos 942 a 945, los precios de la energía fueron significativamente más elevados en 2022, cuando la industria de la Unión pudo mantener un nivel sostenible de rentabilidad, mientras que los precios de la energía disminuyeron posteriormente, mientras que la rentabilidad de la industria de la Unión se deterioró drásticamente. Además, la disminución de los costes de producción fue significativamente superior a lo que podía explicarse por la evolución de los costes de la energía, mientras que los precios de venta siguieron disminuyendo.

(949) Por lo tanto, la Comisión consideró que la evolución de los precios de la energía mencionada por los productores japoneses no podía explicar el deterioro de la situación de la industria de la Unión observado durante el período considerado ni atenuar el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión. Por consiguiente, se rechazó la alegación.

5.3.5. *Marco normativo de la UE*

(950) Algunas partes alegaron que el marco normativo de la UE era la fuente del perjuicio.

(951) La industria de la Unión opera en un entorno estructural que implica importantes obligaciones de cumplimiento de la normativa y requisitos de inversión sustanciales vinculados a la transición en curso hacia la descarbonización. Estos factores forman parte del entorno operativo a largo plazo de la Unión y difieren de las condiciones a las que se enfrentan los productores de terceros países con marcos normativos menos estrictos y cargas de normativas más bajas. Sin embargo, estas condiciones estructurales son de carácter permanente y estuvieron presentes durante todo el período considerado. Como tales, no pueden explicar el deterioro de la situación económica de la industria de la Unión observado durante el período considerado.

(952) La investigación puso de manifiesto que el empeoramiento de los resultados de la industria de la Unión coincidió con el aumento de las importaciones objeto de dumping a bajo precio, que ejercieron una presión sostenida a la baja sobre los precios de venta de la Unión y obligaron a alinear los precios para mitigar nuevas pérdidas de cuota de mercado. Esta bajada de los precios dio lugar a un deterioro de muchos indicadores de perjuicio, como la rentabilidad, los volúmenes de ventas, la cuota de mercado, el empleo, la capacidad de producción y el flujo de caja.

(953) Aunque el marco de costes estructurales forma parte del nivel global de costes soportados por la industria de la Unión, no rompió el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante establecido. En cambio, el momento y la magnitud del perjuicio son coherentes con la evolución de los volúmenes de importación objeto de dumping y la política de precios, más que con unas condiciones de costes estables y duraderas.

(954) Sobre esta base, se concluye que el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión fue causado por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, y que el marco de costes estructurales, considerado de forma aislada o en combinación con otros factores, no atenuó el nexo causal establecido.

5.3.6. *Volatilidad de los precios de las materias primas*

(955) La Comisión también examinó si las fluctuaciones de los precios de las materias primas, incluidos el mineral de hierro, el carbón de coque, la chatarra y los elementos de aleación, podrían haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Estos insumos constituyen una parte significativa de la estructura de costes de la producción de acero, y sus precios están sujetos a la volatilidad impulsada por las condiciones de la oferta y la demanda mundiales, los costes de la energía y la evolución geopolítica.

(956) Durante el período considerado, los mercados de materias primas se caracterizaron por fluctuaciones de precios significativas y no por una tendencia uniforme. Los precios del mineral de hierro y del carbón de coque experimentaron períodos de volatilidad, mientras que los precios de la chatarra y de las aleaciones también estuvieron sujetos a movimientos cíclicos relacionados con la demanda mundial de acero y las limitaciones regionales de la oferta. Esta volatilidad puede dar lugar a aumentos a corto plazo de los costes de producción y a incertidumbre en la planificación de los costes para los productores.

(957) Esta evolución puede haber contribuido a las fluctuaciones de los costes unitarios de producción de la industria de la Unión y haber afectado a la previsibilidad de los costes. Sin embargo, estos movimientos de los costes suelen afectar a todos los productores de acero a escala mundial y no explican por sí solos el deterioro específico de la posición de mercado de la industria de la Unión.

(958) En particular, a pesar de la volatilidad de los costes de las materias primas, la industria de la Unión pudo reducir su coste unitario global de producción en un 23 % durante el período considerado, lo que demuestra los esfuerzos por mitigar las presiones sobre los costes de los insumos mediante mejoras de la eficiencia y ajustes operativos.

(959) Sin embargo, esta dinámica de costes no se tradujo en una mejora de los resultados financieros, ya que los precios medios de venta disminuyeron aproximadamente un 31 %, impulsados por la presión sostenida sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados. Esta divergencia indica que la volatilidad de los precios de las materias primas no impulsó los precios en el mercado de la Unión.

(960) Por lo tanto, la Comisión concluyó que, si bien las fluctuaciones de los precios de las materias primas pueden haber afectado a la estabilidad de los costes de producción, no atenuaron el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

5.3.7. *Exceso de capacidad mundial en el sector siderúrgico*

(961) La Comisión también examinó si el exceso de capacidad mundial en el sector siderúrgico podría haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. La industria siderúrgica se caracteriza por un persistente exceso de capacidad estructural a escala mundial, que tiende a ejercer una presión a la baja sobre los precios a través de la intensificación de la competencia internacional y el aumento de la disponibilidad de volúmenes de exportación.

(962) En particular, el importante exceso de capacidad de China ha contribuido a aumentar la presión competitiva en los mercados siderúrgicos mundiales. Esto ha afectado a los flujos comerciales internacionales y a las condiciones del mercado, también en la Unión.

(963) En este contexto, el exceso de capacidad mundial puede influir en la dinámica del mercado a través de una mayor disponibilidad de exportaciones a bajo precio, lo que puede intensificar la competencia de precios y afectar a los niveles de precios vigentes en los mercados importadores. Por lo tanto, estas condiciones estructurales son pertinentes como factor de referencia para comprender los flujos comerciales mundiales de productos siderúrgicos.

(964) Sin embargo, la existencia de un exceso de capacidad mundial no altera las conclusiones sobre la causalidad. Durante el período considerado, las importaciones procedentes de los países afectados aumentaron significativamente su presencia en el mercado de la Unión, y su cuota de mercado combinada aumentó del 16 al 23 %, manteniéndose al mismo tiempo en niveles de precios sistemáticamente bajos. Por lo tanto, la Comisión consideró que el exceso de capacidad mundial formaba parte del entorno general del mercado, pero no rompió el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(965) Los precios de las importaciones procedentes de los países afectados se situaron sistemáticamente por debajo de los de la industria de la Unión y ejercieron una presión sostenida a la baja sobre los precios de la Unión, con una disminución de los precios medios de importación de aproximadamente un 34 % durante el período considerado. Esto indica que cualquier efecto derivado del exceso de capacidad mundial, incluida la expulsión de las exportaciones chinas, se transmitió y amplificó a través de las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados.

(966) Además, los resultados divergentes de otros proveedores de terceros países, cuya cuota de mercado disminuyó del 14 al 11 %, confirman que el perjuicio no puede explicarse únicamente por las condiciones de capacidad mundial, sino que está vinculado al comportamiento específico en materia de volúmenes y precios de las importaciones objeto de dumping.

(967) Por lo tanto, la Comisión concluyó que, si bien el exceso de capacidad mundial constituía un factor de contexto estructural pertinente, no atenuó el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

(968) Tras la divulgación, los productores japoneses alegaron además que las dificultades de la industria de la Unión debían considerarse en el contexto del exceso de capacidad siderúrgica mundial y de la producción subvencionada en terceros países. Alegaron que estos factores no podían atribuirse a Japón, que había reducido su capacidad siderúrgica y había cooperado con la Unión para hacer frente al exceso de capacidad mundial. Por lo tanto, solicitaron a la Comisión que reconsiderara su evaluación del nexo causal entre las importaciones procedentes de Japón y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(969) La Comisión consideró que estos argumentos no alteraban las conclusiones expuestas anteriormente. Como se explica en los considerandos 961 a 966, la Comisión examinó el posible impacto del exceso de capacidad mundial en la industria de la Unión y concluyó que, si bien constituía un factor de fondo estructural pertinente, no atenuaba el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

(970) El hecho de que Japón hubiera reducido su capacidad siderúrgica o cooperado con la Unión para hacer frente al exceso de capacidad mundial no alteró esta evaluación, en particular a la luz de la conclusión de la Comisión de que las importaciones procedentes de Japón eran objeto de dumping y contribuyeron al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.

5.3.8. *Consecuencias de la COVID-19 e inestabilidad geopolítica*

(971) Del mismo modo, la Comisión examinó si las secuelas y las perturbaciones geopolíticas relacionadas con pandemias, incluidas las consecuencias de la COVID-19, los conflictos armados, las sanciones y la inestabilidad regional, pueden haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(972) Si bien estos acontecimientos pueden haber afectado a las cadenas de suministro mundiales y causado perturbaciones temporales de la demanda y la logística, estos efectos fueron de carácter general y afectaron a todos los participantes en el mercado.

(973) En cualquier caso, no explican los resultados divergentes del mercado observados durante el período considerado, en particular el aumento de la cuota de mercado de las importaciones procedentes de los países afectados, junto con una disminución de las importaciones procedentes de otros terceros países.

(974) Además, las importaciones procedentes de los países afectados se mantuvieron sistemáticamente por debajo de los precios de la industria de la Unión, ejerciendo así una presión continua a la baja sobre los precios de la Unión, independientemente de cualquier evolución geopolítica o relacionada con pandemias.

(975) Por lo tanto, la Comisión concluyó que estos factores no atenuaron el nexo causal establecido entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión.

5.4. **Conclusión sobre la causalidad**

(976) Se estableció un nexo causal entre las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados, por una parte, y el perjuicio importante sufrido por la industria de la Unión, por otra. Hubo una clara coincidencia en el tiempo entre el aumento del volumen de las importaciones objeto de dumping a precios de venta decrecientes y bajos y el deterioro de la situación económica de la industria de la Unión, que se hizo especialmente evidente durante el período considerado.

(977) Ante la fuerte presión sobre los precios ejercida por las importaciones objeto de dumping, la industria de la Unión se vio obligada a bajar sus precios para mitigar nuevas pérdidas de cuota de mercado, lo que afectó negativamente a sus resultados financieros. Este ajuste a la baja de los precios dio lugar a un deterioro de muchos indicadores de perjuicio, como la rentabilidad, los volúmenes de ventas, la cuota de mercado, el empleo, la capacidad de producción y el flujo de caja.

(978) La Comisión examinó si otros factores conocidos podrían haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Estos incluían, entre otras cosas, los resultados de las exportaciones de los productores de la Unión, la evolución de la demanda, las fluctuaciones de los costes de los insumos y las importaciones procedentes de terceros países no sujetos a medidas.

(979) Aunque algunos de estos factores pueden haber tenido un impacto limitado en la situación de la industria de la Unión, no se constató que ninguno rompiera el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio importante. Considerados individual o colectivamente, no atenuaron los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping.

(980) Sobre la base de lo anterior, la Comisión concluyó que las importaciones objeto de dumping procedentes de los países afectados causaron un perjuicio importante a la industria de la Unión y que ningún otro factor atenuó el nexo causal establecido.

(981) En su observación posterior a la divulgación, los productores japoneses alegaron además que la industria de la Unión debería abordar los problemas estructurales de competitividad, incluida la eficiencia de la producción y el exceso de capacidad, en lugar de depender de la continuación de la protección arancelaria.

(982) La Comisión consideró que los argumentos presentados por los productores japoneses no estaban respaldados por las conclusiones de la investigación. Como se indica en el considerando 869, la capacidad de producción de la industria de la Unión disminuyó un 6 % durante el período considerado. Esta disminución reflejó el ajuste de la base de producción a la disminución del consumo de la Unión, incluida la retirada de capacidad menos eficiente o no esencial, con vistas a evitar el exceso de capacidad y garantizar un uso más eficiente de los recursos.

(983) La Comisión también tuvo en cuenta las inversiones realizadas por la industria de la Unión para mantener y modernizar sus instalaciones de producción, incluidas las inversiones destinadas a mejorar el comportamiento medioambiental y apoyar la transición hacia una producción más ecológica. Estas inversiones son necesarias para mantener la base de producción y adaptarla a la evolución de los requisitos reglamentarios y tecnológicos del sector siderúrgico de la Unión. Por lo tanto, no pueden considerarse una prueba de que la industria de la Unión no haya abordado su competitividad estructural.

(984) Por ende, la Comisión no constató que el perjuicio sufrido por la industria de la Unión se debiera a la incapacidad de abordar su capacidad de producción o su eficiencia. Por consiguiente, los argumentos relativos a la competitividad estructural no cuestionaron la evaluación del perjuicio y de la causalidad realizada por la Comisión. Por consiguiente, se rechazó la alegación.

6. **NIVEL DE LAS MEDIDAS**

(985) Para determinar el nivel de las medidas, la Comisión valoró si un derecho inferior al margen de dumping bastaría para eliminar el perjuicio causado por las importaciones objeto de dumping a la industria de la Unión.

6.1. **Margen de perjuicio**

(986) El perjuicio se eliminaría si la industria de la Unión pudiera alcanzar 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.

(987) 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 de los países afectados, el nivel de rentabilidad necesario para cubrir todos los costes y las inversiones, la investigación y desarrollo (I+D) y la innovación, y el nivel de rentabilidad previsible en condiciones normales de competencia. Dicho margen de beneficio no debe ser inferior al 6 %.

(988) La Comisión consideró que la rentabilidad alcanzada por la industria de la Unión durante el período considerado no era representativa debido a la fuerte presión sobre los precios causada por las importaciones a bajo precio procedentes de los países afectados. La Comisión también señaló que la industria siderúrgica operó en un entorno estructuralmente volátil durante el período considerado, caracterizado por fluctuaciones en los precios de las materias primas y la energía y por un persistente exceso de capacidad mundial.

(989) La Comisión consideró, además, que no era posible establecer un objetivo de beneficio representativo sobre la base de los años inmediatamente anteriores al período de investigación, ya que esos años se vieron afectados por las importaciones objeto de dumping procedentes de otros países, en particular China, o por circunstancias excepcionales del mercado. Por ejemplo, los años 2020 y 2021 se vieron gravemente afectados por la pandemia de COVID-19 y la posterior recuperación económica, lo que dio lugar a condiciones de mercado excepcionales que no podían considerarse representativas de la competencia normal. La Comisión también consideró que los años en los que la industria operó con pérdidas sostenidas no podían servir de referencia adecuada para determinar un objetivo de beneficio razonable.

(990) La Comisión también examinó la rentabilidad alcanzada por la industria de los productos planos de acero laminados en frío de la Unión en 2018, tal como se establece en el Reglamento de Ejecución (UE) 2022/2068. Sin embargo, la Comisión consideró que 2018 se caracterizó por circunstancias excepcionales, como la introducción de medidas de salvaguardia y los efectos de las medidas del artículo 232 de los Estados Unidos, que dieron lugar a distorsiones significativas del mercado y a una desviación de comercio. Por lo tanto, la rentabilidad alcanzada en 2018 no podía considerarse suficientemente representativa para establecer el objetivo de beneficio en la presente investigación.

(991) Por lo tanto, la Comisión examinó períodos representativos anteriores. En particular, la investigación original sobre productos planos de acero laminados en frío en la que la Comisión concluyó que 2008 representaba el año más reciente que reflejaba las condiciones normales de competencia y estableció un objetivo de beneficio del 9,9 % sobre la base de la rentabilidad media ponderada alcanzada por la industria de la Unión durante ese año.

(992) En vista de lo anterior, la Comisión consideró que un margen de beneficio del 9,9 % representaba un nivel de rentabilidad razonable y suficientemente justificado que la industria de la Unión podría alcanzar en condiciones normales de competencia en ausencia de importaciones objeto de dumping. Por lo tanto, el beneficio básico se estableció en el 9,9 %.

(993) La industria de la Unión alegó que su nivel de inversión, investigación y desarrollo e innovación (I+D+i) durante el período considerado habría sido ligeramente mayor en condiciones de competencia normales. La Comisión verificó la información facilitada durante las inspecciones *in situ*, incluidos los planes internos de inversión, los documentos de gestión y los registros financieros. La investigación confirmó que determinados gastos relacionados con la I+D+i se habían visto afectados por la situación de perjuicio de la industria de la Unión. Sobre la base de la información verificada, la Comisión ajustó el objetivo de beneficio en consecuencia. El ajuste resultante ascendió hasta el 0,07 %, dependiendo del productor incluido en la muestra.

(994) Por consiguiente, el objetivo de beneficio establecido en la presente investigación, de conformidad con el artículo 7, apartado 2 *quater*, del Reglamento de base, ascendió hasta el 9,97 %, en función de la situación de cada productor incluido en la muestra.

(995) 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.

(996) De conformidad con el artículo 7, apartado 2 quinquies, 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 que representaba hasta 7,78 EUR/tonelada, en función de la situación de cada productor incluido en la muestra, en comparación con el coste del cumplimiento de dichos convenios durante el período de investigación. Este coste adicional se sumó al precio no perjudicial.

(997) A continuación, la Comisión determinó el nivel del margen de perjuicio basándose en una comparación del precio de importación medio ponderado de los productores exportadores cooperantes de los países afectados incluidos en la muestra, tipo por tipo (precio en muelle), con el precio medio ponderado no perjudicial del producto similar vendido en el mercado de la Unión durante el período de investigación por los productores de la Unión incluidos en la muestra, tal como se estableció para los cálculos de la subcotización de precios. 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.

(998) El nivel de eliminación del perjuicio para «otras empresas cooperantes» y para «todas las demás importaciones» originarias del país afectado se determina del mismo modo que el margen de dumping correspondiente a estas empresas e importaciones.

(999) A raíz de las observaciones sobre la divulgación final descritas en los considerandos 844 a 849, la Comisión revisó los márgenes de perjuicio para Japón y Turquía.

País	Empresa	Margen de dumping (%)	Márgenes de subvalorización (%)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5
	Otras empresas cooperantes	9,5	25,5
	Las demás importaciones originarias de la India	9,5	25,5
Japón	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd	54,7	27,9
	Otras empresas cooperantes	54,7	27,9
	Todas las demás importaciones originarias de Japón	54,7	27,9
Taiwán	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7
	Otras empresas cooperantes	33,3	20,7
	Todas las demás importaciones originarias de Taiwán	59,6	27,0
Turquía	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	12,9
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	17,8
	Otras empresas cooperantes	4,9	16,4
	Todas las demás importaciones originarias de Turquía	7,8	17,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8
	Otras empresas cooperantes	16,0	25,8
	Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	16,0	25,8

6.2. **Observaciones sobre la divulgación de información relativa al objetivo de beneficio**

(1000) Tras la divulgación, Nippon Steel Corporation («NSC») y China Steel Corporation («CSC») impugnaron el objetivo de beneficio del 9,9 % utilizado para el cálculo del precio no perjudicial. Alegaron que la referencia a 2008 no reflejaba las condiciones de competencia imperantes durante la investigación y solicitaron que se utilizara un año más reciente, en concreto 2017. Como alternativa, solicitaron que se aplicara un objetivo de beneficio más bajo. En apoyo de sus argumentos, se refirieron a los cambios en el mercado siderúrgico de la Unión, incluidos el aumento de los costes de la energía y el debilitamiento de la demanda, así como a la práctica más reciente de la Comisión en otras investigaciones sobre el acero. CSC reiteró su alegación en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, pese a que esta no abordaba dicha cuestión y a que se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones tratadas en dicha divulgación.

(1001) La Comisión examinó detenidamente las observaciones relativas al objetivo de beneficio del 9,9 %.

(1002) La Comisión recordó, en primer lugar, que el objetivo de beneficio debe reflejar la rentabilidad que la industria de la Unión que produce el producto afectado, a saber, los productos planos de acero laminados en frío, podría lograr razonablemente en condiciones normales de competencia en ausencia de importaciones objeto de dumping. Por lo tanto, el objetivo de beneficio debe estar respaldado por pruebas relativas a los productos planos de acero laminados en frío. Los niveles de rentabilidad establecidos para otros productos siderúrgicos o en otras investigaciones no pueden, por sí solos, determinar el objetivo de beneficio adecuado para los productos planos de acero laminados en frío.

(1003) A este respecto, la investigación original sobre los productos planos de acero laminados en frío proporciona pruebas directamente pertinentes. La Comisión había verificado los datos de rentabilidad de la industria de productos planos de acero laminados en frío de la Unión correspondientes a los años 2005 a 2008, que mostraban niveles de rentabilidad de entre el 9 y el 15 %. Sobre esta base, se consideró que 2008 era el año más reciente que reflejaba las condiciones normales de competencia, y se estableció un objetivo de beneficio del 9,9 % sobre la base de la rentabilidad media ponderada alcanzada por la industria de la Unión en ese año.

(1004) La información presentada por CSC relativa a 2017 no aportaba pruebas equivalentes. En particular, los datos de su anexo 1 se referían a determinados productores de acero o segmentos de acero de la Unión y no establecían específicamente la rentabilidad de los productos planos de acero laminados en frío. Por lo tanto, la información no era comparable con los datos de rentabilidad verificados y específicos del producto en los que se basaba el objetivo de beneficio del 9,9 %.

(1005) Las pruebas específicas de los productos planos de acero laminados en frío muestran que la rentabilidad aumentó sustancialmente tras la imposición de las medidas originales, alcanzando el 12 % en 2017 ([150]), el 16,1 % en 2018, antes de caer al – 2,8 % en 2019 y el – 14,7 % en 2020 ([151]). Esta evolución confirma tanto que la industria de los productos planos de acero laminados en frío de la Unión podía lograr una rentabilidad superior al 9,9 % en condiciones normales de mercado como que la rentabilidad de los productos planos de acero laminados en frío estaba sujeta a fluctuaciones significativas en función de las condiciones de mercado.

(1006) La Comisión consideró además que los niveles objetivo de beneficio mencionados por las partes en otras investigaciones sobre el acero no podían alterar esta conclusión. Estas investigaciones se referían a productos diferentes y a circunstancias fácticas diferentes. Los datos de rentabilidad verificados relativos a productos específicos constituyen una base más adecuada que las cifras extraídas de otros procedimientos, incluso cuando estos últimos son más recientes. El objetivo de beneficio establecido para los productos planos de acero laminados en caliente, en particular, no puede considerarse un valor de referencia aplicable a los productos planos de acero laminados en frío por el mero hecho de que los productos planos de acero laminados en caliente y los productos planos de acero laminados en frío puedan producirse en fábricas integradas. Las pruebas pertinentes para la presente evaluación siguen siendo las pruebas relativas a la rentabilidad de los productos planos de acero laminados en frío.

(1007) Por lo tanto, la Comisión consideró que la información presentada tras la divulgación no demostraba que el objetivo de beneficio del 9,9 % no fuera razonable o estuviera insuficientemente justificado. Por consiguiente, la Comisión confirmó el objetivo de beneficio establecido en el considerando 992.

(1008) NSC también cuestionó la inclusión de los costes medioambientales previstos relacionados con el RCDE en el precio no perjudicial. Alegó que, tras la entrada en vigor del MAFC y otros avances recientes en el marco medioambiental de la Unión, la inclusión de dichos costes podría dar lugar a una doble contabilización. Por consiguiente, NSC solicitó que se eliminaran los costes o, alternativamente, que se revisara el importe para reflejar los últimos avances en el RCDE de la UE.

(1009) La Comisión consideró que la introducción del MAFC no hacía que, por sí sola, los costes futuros derivados de los requisitos medioambientales aplicables fueran irrelevantes a efectos del artículo 7, apartado 2 *quinquies*, del Reglamento de base. El RCDE de la UE y el MAFC se aplican a diferentes operadores económicos y desempeñan funciones complementarias: el RCDE de la UE se aplica a las emisiones de las instalaciones de la Unión, mientras que el MAFC se aplica a las emisiones implícitas de los productos importados pertinentes. En consecuencia, el MAFC no reduce ni sustituye los costes de cumplimiento directamente soportados por los productores de la Unión en el marco del RCDE de la UE; la industria de la Unión sigue soportando estos costes, independientemente de los costes del carbono impuestos a las importaciones en el marco del MAFC. Por lo tanto, la introducción del MAFC no demuestra, en sí misma, que ya no deban tenerse en cuenta los costes futuros en que vaya a incurrir la industria de la Unión con arreglo al marco medioambiental aplicable.

(1010) De conformidad con el artículo 7, apartado 2 *quinquies*, del Reglamento de base, la Comisión evaluó los costes futuros en los que se espera que incurra la industria de la Unión durante el período de aplicación de las medidas. Como se explica más arriba, los costes adicionales establecidos por la Comisión se basaron en la información presentada por los productores de la Unión incluidos en la muestra y respaldada por sus herramientas y previsiones de información. NSC no demostró que los costes específicos establecidos sobre esta base ya se hubieran contabilizado a través del MAFC o que su inclusión diera lugar a una doble contabilización.

([150]) Información procedente de la solicitud de reconsideración por expiración relativa a las medidas aplicables a las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío originarios de la República Popular China y de la Federación de Rusia.

([151]) Véase el considerando 208 del Reglamento de Ejecución (UE) 2022/2068.

(1011) Por lo tanto, la Comisión consideró que ni la introducción del MAFC ni los demás avances mencionados por NSC proporcionaron una base para eliminar o revisar los costes medioambientales previstos. Por consiguiente, se rechazó la alegación.

(1012) Además, NSC alegó que el importe incluido para inversión, investigación y desarrollo, así como para la investigación e innovación industrial («IRI», por su sigla en inglés) debía cubrir únicamente las inversiones directamente relacionadas con la producción de productos planos de acero laminados en frío en la fase de laminado en frío. Consideró que las inversiones en fases anteriores debían excluirse para evitar la doble contabilización con la investigación independiente relativa a los productos laminados en caliente.

(1013) Como se ha explicado anteriormente, la Comisión examinó y verificó cuidadosamente la información presentada por la industria de la Unión, incluidos los planes internos de inversión, los documentos de gestión y los registros financieros. Al establecer el ajuste, la Comisión tuvo cuidado de incluir las inversiones y los gastos relacionados con la investigación e innovación industrial pertinentes para la producción del producto afectado.

(1014) Por lo tanto, la Comisión consideró que el ajuste se basaba en información verificada y reflejaba adecuadamente las inversiones y los gastos relacionados con la investigación e innovación industrial pertinentes para la producción de productos planos de acero laminados en frío. Por tanto, se rechazó la alegación.

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

(1015) Como se explica 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. Por lo tanto, de conformidad con el artículo 7, apartado 2 *bis*, del Reglamento de base, la presente investigación examinó las presuntas distorsiones, para determinar si, en su caso, un derecho inferior al margen del dumping sería suficiente para eliminar el perjuicio.

(1016) Sin embargo, dado que los márgenes adecuados para eliminar el perjuicio son mayores que los márgenes de dumping, no era necesario abordar este aspecto.

(1017) De acuerdo con la evaluación anterior, la Comisión llegó a la conclusión de que procedía determinar la cuantía de los derechos definitivos de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base.

6.4. Conclusión sobre el nivel de las medidas

(1018) Teniendo en cuenta la evaluación anterior, los derechos antidumping definitivos deben establecerse como figura a continuación, de conformidad con el artículo 7, apartado 2, del Reglamento de base:

País	Empresa	Derecho antidumping definitivo (%)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5
	Otras empresas cooperantes	9,5
	Las demás importaciones originarias de la India	9,5
Japón	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd	27,9
	Otras empresas cooperantes	27,9
	Todas las demás importaciones originarias de Japón	27,9
Taiwán	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7
	Otras empresas cooperantes	20,7
	Todas las demás importaciones originarias de Taiwán	27,0

País	Empresa	Derecho antidumping definitivo (%)
Turquía	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0
	Otras empresas cooperantes	4,9
	Todas las demás importaciones originarias de Turquía	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0
	Otras empresas cooperantes	16,0
	Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	16,0

7. **INTERÉS DE LA UNIÓN**

(1019) 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 y los de los usuarios.

7.1. **Interés de la industria de la Unión**

(1020) La industria de la Unión está situada en varios Estados miembros (Bélgica, Chequia, Alemania, Austria, España, Italia, Luxemburgo, Hungría, Países Bajos, Portugal, Eslovenia, Eslovaquia y Suecia) y emplea directamente a 8 598 EJC en relación con el producto investigado.

(1021) Once productores cooperaron durante la investigación. Ninguno de los productores conocidos se opuso al inicio de la investigación. Como se concluye en el apartado 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.

(1022) Se espera que la imposición de los derechos antidumping restablezca las condiciones comerciales de igualdad en el mercado de la Unión, ponga fin a la caída de los precios y permita que la industria de la Unión se recupere. De este modo, mejoraría su rentabilidad, hasta alcanzar los niveles que se consideran necesarios para la industria de la Unión, que requiere un elevado nivel de capital. La industria de la Unión ha sufrido un perjuicio importante como consecuencia de las importaciones a precios objeto de dumping procedentes de los países afectados. Cabe recordar que muchos de los indicadores del perjuicio mostraron una tendencia negativa durante el período considerado. En particular, la cuota de mercado y el volumen de ventas, así como los indicadores relativos a los resultados financieros de los productores de la Unión incluidos en la muestra, como la rentabilidad y el rendimiento de las inversiones, se vieron seriamente afectados. Por lo tanto, es importante restablecer unos precios justos para que todos los productores puedan operar en el mercado de la Unión en igualdad de condiciones.

(1023) De no aplicarse medidas, es muy probable que la situación económica de la industria de la Unión se deteriore aún más. Un mal rendimiento de los productos planos de acero laminados en frío afectaría a las actividades de transformación de los productores de la Unión y, en particular, a su producción cautiva. Los productores de la Unión dependen del modelo empresarial consistente en una combinación de ventas en el mercado libre y producción cautiva. Un deterioro del segmento de mercado libre también podría poner en peligro el segmento de producción cautiva, que representa unos volúmenes de producción y unas cifras de empleo superiores a los del primero.

(1024) Por lo tanto, se concluye que la imposición de derechos antidumping redunda en interés de la industria de la Unión, ya que permitiría la recuperación de los efectos del dumping perjudicial establecido y apoyaría la sostenibilidad a largo plazo de la producción de la Unión.

7.2. Interés de los importadores no vinculados

(1025) Como se ha indicado en el considerando 96, 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.

(1026) Ante la falta de cooperación y de datos específicos, los probables efectos de la imposición de medidas sobre los importadores deben evaluarse sobre la base de los datos disponibles.

(1027) Cabe suponer razonablemente que los importadores pueden enfrentarse a algunos aumentos de costes como consecuencia de la imposición de derechos antidumping. Sin embargo, como se explica con más detalle en el apartado 7.4.1, la investigación confirmó la existencia de fuentes alternativas de suministro, incluidas las de los productores de la Unión, y la posibilidad de continuar las importaciones a precios justos. Estos factores mitigan el impacto potencial de las medidas; por lo tanto, se espera que cualquier impacto negativo sea limitado.

(1028) Aunque los importadores pueden experimentar una reducción de las opciones de suministro o un aumento de los costes a corto plazo, es probable que estos efectos sean moderados. Por otra parte, mantener el *statu quo* pondría en peligro, en última instancia, la viabilidad de la oferta nacional y podría dar lugar a una mayor dependencia de las importaciones objeto de dumping en el futuro. En conjunto, los beneficios para la industria de la Unión compensan los inconvenientes potenciales limitados e infundados para los importadores.

7.3. Interés de los usuarios, los consumidores o los proveedores

(1029) Ningún usuario, consumidor ni proveedor cooperó en la investigación proporcionando una respuesta al cuestionario oportuna, completa y en la forma requerida. Por consiguiente, no se presentó ninguna prueba que indicara que la imposición de medidas tendría un efecto adverso significativo en los usuarios o en las industrias transformadoras.

(1030) Tras el inicio de la investigación, BSH presentó observaciones (véase el considerando 90), alegando que las medidas aumentarían los costes de los insumos para las industrias transformadoras y afectarían negativamente a la competitividad, el empleo y la estabilidad de la cadena de suministro. Sin embargo, BSH no siguió cooperando en la investigación presentando una respuesta al cuestionario, ni justificó sus alegaciones con datos verificables sobre la proporción del producto afectado en sus costes totales de producción, la capacidad de abastecerse de proveedores alternativos o la capacidad de repercutir cualquier aumento de los costes a sus clientes. A falta de dicha justificación, la alegación no pudo verificarse y, por lo tanto, se rechazó.

(1031) Ante la falta de cooperación de los usuarios, la Comisión evaluó los efectos probables de las medidas sobre la base de la información disponible. La investigación puso de manifiesto que, en general, los productos planos de acero laminados en frío solo representan una parte limitada de los costes globales de producción soportados por los usuarios intermedios, incluidos los sectores de la automoción, la construcción, los electrodomésticos y la fabricación industrial. Por lo tanto, es probable que cualquier posible aumento de los precios resultante de la imposición de medidas solo tenga un impacto limitado en la estructura global de costes de los usuarios intermedios.

(1032) Al mismo tiempo, la imposición de medidas contribuiría a restablecer una competencia leal en el mercado de la Unión y a preservar una industria de la Unión viable capaz de garantizar un suministro fiable de productos planos de acero laminados en frío a las industrias transformadoras de la Unión, reduciendo así el riesgo de interrupciones del suministro y de dependencia excesiva de las importaciones objeto de dumping.

(1033) En vista de lo anterior, la Comisión concluyó que no había razones convincentes para considerar que la imposición de medidas antidumping iría en contra del interés de los usuarios.

(1034) Tras la divulgación, los productores japoneses y el Gobierno de Japón alegaron que debía prestarse mayor atención al impacto de las medidas en los usuarios intermedios de la Unión. Alegaron que los elevados costes de la energía ya se estaban repercutiendo en los usuarios y que los derechos antidumping adicionales, junto con las restricciones comerciales existentes, podrían aumentar aún más los precios de los productos planos de acero laminados en frío y restringir su disponibilidad. Por lo tanto, solicitaron que se tuvieran en cuenta los intereses de los usuarios intermedios en la evaluación de las medidas.

(1035) La Comisión consideró que los argumentos presentados no alteraban las conclusiones expuestas anteriormente, en las que la Comisión evaluó los efectos probables de las medidas en los usuarios intermedios sobre la base de la información disponible y no encontró pruebas que indicaran que la imposición de medidas tendría un efecto adverso significativo en los usuarios o las industrias transformadoras.

(1036) En particular, como se ha explicado anteriormente, los productos planos de acero laminados en frío generalmente solo representan una parte limitada de los costes globales de producción de los usuarios intermedios. Por lo tanto, los argumentos relativos al posible aumento de los precios de los productos planos de acero laminados en frío no demostraron que la imposición de medidas tendría un impacto significativo en la estructura global de costes o en la competitividad de los usuarios intermedios. Las partes tampoco aportaron pruebas que demostraran que las medidas darían lugar a dificultades de suministro significativas.

(1037) Al mismo tiempo, como se ha explicado anteriormente, la imposición de medidas contribuiría a restablecer una competencia leal en el mercado de la Unión y a preservar una industria de la Unión viable capaz de garantizar un suministro fiable de productos planos de acero laminados en frío a las industrias transformadoras. Por lo tanto, los posibles efectos en los usuarios intermedios tuvieron que considerarse en el contexto tanto de los costes potenciales de las medidas como de los beneficios de mantener un suministro fiable en la Unión.

(1038) Por consiguiente, la Comisión concluyó que no había razones convincentes para considerar que la imposición de medidas antidumping iría en contra del interés de la Unión. Por tanto, se rechazaron estos argumentos.

7.4. **Otros factores**

7.4.1. *Disponibilidad del suministro*

(1039) Algunas partes interesadas alegaron que las limitaciones estructurales de la industria de la Unión les impiden suministrar al mercado de la Unión los volúmenes y calidades necesarios de acero laminado en frío. Según estas partes, la imposición de medidas comerciales adicionales endurecería aún más las condiciones de suministro, agravaría la escasez existente y daría lugar a un aumento de los precios en la Unión.

(1040) La Comisión señaló que la investigación confirmó la existencia de fuentes alternativas de suministro, incluidos los productores de la Unión, así como la posibilidad de continuar las importaciones a precios justos. En concreto, como se describe en el cuadro 31, la industria de la Unión opera al 72 % de su capacidad de producción, lo que deja una capacidad disponible de aproximadamente doce millones de toneladas que podría movilizarse para satisfacer la demanda adicional. Las importaciones combinadas procedentes de los países afectados representan un volumen significativamente inferior a esta capacidad disponible. Además, la investigación también identificó la posibilidad de importaciones adicionales procedentes de otros orígenes, lo que podría contribuir a garantizar un suministro suficiente al mercado de la Unión. Por consiguiente, se rechazó la alegación.

7.4.2. *Otras medidas relativas al acero*

(1041) Algunas partes interesadas alegaron que la aplicación simultánea de medidas antidumping y de la nueva medida sobre el acero, en vigor desde el 1 de julio de 2026, podría restringir indebidamente el acceso al mercado de la Unión. Alegaron que el efecto combinado de estas medidas podría crear restricciones desproporcionadas al suministro de acero y suscitar preocupación en cuanto a la coherencia con los objetivos más amplios de la política comercial exterior de la Unión.

(1042) La Comisión señaló que las medidas antidumping y cualquier posible medida de política comercial horizontal relativa al acero tenían fines jurídicos distintos y perseguían objetivos diferentes; unas abordan las prácticas comerciales desleales que causan perjuicios a la industria nacional, mientras que la otra trata de abordar los efectos comerciales negativos del exceso de capacidad mundial en el mercado siderúrgico de la Unión. Estos instrumentos se fundamentan en bases jurídicas diferentes y requieren normas probatorias diferentes. Por lo tanto, no eran intercambiables y la existencia o la posible adopción futura de una no podía sustituir a la otra.

(1043) La Comisión señaló que una medida basada en cuotas o una restricción de volumen similar no abordaría el elemento del perjuicio relativo a los precios establecido en la investigación. Como se muestra en las secciones 4 y 5, la investigación estableció la subcotización, la subvalorización y la bajada de precios causadas por las importaciones objeto de dumping. Estos efectos se materializaron independientemente de los volúmenes de importación. En cambio, los derechos antidumping contrarrestan el componente de precios desleales del perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

(1044) La Comisión señaló, además, que la imposición de derechos es plenamente coherente con los objetivos más amplios de la Unión en materia de política siderúrgica y comercial. En cambio, permitir que el dumping perjudicial siguiera sin abordarse habría socavado la lógica de la política comercial de la Unión.

(1045) En vista de lo anterior, la Comisión concluyó que no había razones convincentes para considerar que la imposición de medidas antidumping iría en contra del interés de la Unión. Por lo tanto, se rechazaron los argumentos presentados por las partes interesadas.

(1046) Tras la divulgación, el Gobierno de Japón alegó que el endurecimiento de las medidas de salvaguardia en abril de 2025 debía tenerse en cuenta a la hora de evaluar la evolución de las importaciones japonesas. Se refirió a una disminución de las importaciones japonesas tras el endurecimiento y consideró que esta evolución era incompatible con la conclusión de que el aumento de las importaciones japonesas contribuyó al perjuicio.

(1047) La Comisión consideró que los argumentos del Gobierno de Japón no alteraban las conclusiones expuestas en los considerandos 833 a 838. En este caso, las conclusiones sobre el perjuicio y la causalidad se basaron en los datos verificados para el período considerado. Estos datos muestran que las importaciones procedentes de Japón aumentaron de 126 021 toneladas en 2022 a 250 001 toneladas durante el período de investigación, lo que corresponde a un aumento del 98 %. Su cuota de mercado también aumentó del 2 al 3 %.

(1048) El aumento de las importaciones japonesas durante el período considerado y su mayor cuota de mercado no son coherentes con la afirmación de que las importaciones japonesas no aumentaron su presencia en el mercado de la Unión. Por lo tanto, la Comisión consideró que la evolución de las importaciones japonesas durante el período considerado respaldaba, en lugar de contradecir, la conclusión de que dichas importaciones contribuyeron al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. Por consiguiente, se rechazó la alegación.

(1049) Asimismo, los productores japoneses y CSC alegaron que la nueva medida siderúrgica aplicable a partir del 1 de julio de 2026 ya ofrece una protección sustancial a la industria de la Unión. Añadieron que la Comisión debería tener en cuenta la interacción entre dicha medida y las medidas antidumping a la hora de evaluar la necesidad y el nivel de los derechos antidumping. CSC alegó además que mantener un objetivo de beneficio del 9,9 % además de la protección proporcionada por la nueva medida podría dar lugar a un exceso de protección. CSC reiteró su alegación en sus observaciones sobre la divulgación final adicional, pese a que esta no abordaba dicha cuestión y a que se había indicado a la empresa que limitara sus observaciones a las cuestiones tratadas en dicha divulgación.

(1050) Los argumentos presentados no alteraron las conclusiones expuestas en el considerando 1045. La existencia de la nueva medida siderúrgica aplicable a partir del 1 de julio de 2026 no afecta, en sí misma, a la evaluación de los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping ni al nivel de las medidas antidumping necesarias para eliminar dicho perjuicio. Ambos instrumentos tienen finalidades jurídicas distintas y persiguen objetivos políticos diferentes. Los derechos antidumping abordan las prácticas tarifarias desleales que causan un perjuicio a la industria de la Unión, mientras que la medida sobre el acero responde a los efectos negativos del exceso de capacidad mundial en el mercado de la Unión. Estos instrumentos se basan en bases jurídicas y normas probatorias diferentes y, por lo tanto, no pueden considerarse intercambiables.

(1051) La Comisión también consideró que el objetivo de beneficio del 9,9 % se estableció sobre la base de las pruebas específicas para las materias primas fundamentales descritas anteriormente y refleja el nivel de rentabilidad que la industria de la Unión podría alcanzar razonablemente en condiciones normales de competencia. Por lo tanto, no se trata de un nivel de protección derivado o determinado por la nueva medida siderúrgica. La mera coexistencia de las dos medidas no demuestra que el objetivo de beneficio o las medidas antidumping resultantes proporcionarían una protección excesiva.

(1052) Por lo tanto, la Comisión consideró que los argumentos relativos a la interacción entre la nueva medida sobre el acero y las medidas antidumping no proporcionaban una base para modificar el objetivo de beneficio o el nivel de las medidas antidumping. Por tanto, se rechazaron estos argumentos.

(1053) En sus observaciones sobre la divulgación final adicional, el Gobierno de Japón reiteró que el endurecimiento de las medidas de salvaguardia en abril de 2025 y la posterior disminución de las importaciones japonesas desvirtuaban la conclusión de que las importaciones procedentes de Japón contribuyeron al perjuicio sufrido por la industria de la Unión. También sostuvo que el aumento de las importaciones procedentes de los países afectados podría reflejar un cambio en el abastecimiento, en detrimento de otros terceros países, en lugar de un aumento de la presión de las importaciones. Por último, Japón alegó que el Reglamento sobre el exceso de capacidad siderúrgica, que reduce el contingente de importación e introduce un derecho del 50 % para las importaciones que excedan dicho contingente, reduciría aún más las importaciones y, por tanto, ponía en entredicho la necesidad de imponer medidas antidumping adicionales.

(1054) Estas cuestiones no se abordaron en la divulgación final adicional. En cualquier caso, la Comisión ya expuso su evaluación de estos argumentos, respectivamente, en los considerandos 1046 a 1048 y 1050 a 1052. En dichos considerandos, la Comisión explicó por qué los argumentos planteados no desvirtuaban su evaluación del perjuicio y de la relación de causalidad, ni sus conclusiones sobre el beneficio objetivo y la necesidad de imponer medidas antidumping. Por lo tanto, la Comisión confirmó sus conclusiones y rechazó las alegaciones.

7.5. **Conclusión sobre el interés de la Unión**

(1055) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluyó que no había ninguna razón convincente para considerar que la imposición de medidas a las importaciones de productos planos de acero laminados en frío originarias de los países afectados no redunda en interés de la Unión.

8. **MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS**

(1056) Habida cuenta de las conclusiones a las que se ha llegado en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad, el nivel de las medidas y el interés de la Unión, y de conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, deben establecerse medidas antidumping definitivas para evitar que las importaciones objeto de dumping del producto afectado sigan causando perjuicio a la industria de la Unión.

(1057) Habida cuenta de lo anterior, los tipos del derecho antidumping definitivo, expresados como precio CIF en la frontera de la Unión, no despachado de aduana, deben ser los siguientes:

País	Empresa	Margen de dumping (%)	Margen de perjuicio (%)	Derecho antidumping definitivo (%)
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	25,5	9,5
	Otras empresas cooperantes	9,5	25,5	9,5
	Las demás importaciones originarias de la India	9,5	25,5	9,5
Japón	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd	54,7	27,9	27,9
	Otras empresas cooperantes	54,7	27,9	27,9
	Todas las demás importaciones originarias de Japón	54,7	27,9	27,9

País	Empresa	Margen de dumping (%)	Margen de perjuicio (%)	Derecho antidumping definitivo (%)
Taiwán	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	33,3	20,7	20,7
	Otras empresas cooperantes	33,3	20,7	20,7
	Todas las demás importaciones originarias de Taiwán	59,6	27,0	27,0
Turquía	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	12,9	7,8
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	17,8	3,0
	Otras empresas cooperantes	4,9	16,4	4,9
	Todas las demás importaciones originarias de Turquía	7,8	17,8	7,8
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	25,8	16,0
	Otras empresas cooperantes	16,0	25,8	16,0
	Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	16,0	25,8	16,0

(1058) 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. Por tanto, estos tipos se aplican exclusivamente a las importaciones del producto investigado originario del país afectado y fabricado por las entidades jurídicas designadas. Las importaciones del producto afectado fabricado por cualquier otra empresa no mencionada específicamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades relacionadas con las mencionadas específicamente, no pueden beneficiarse de estos tipos y deben estar sujetas al tipo de derecho aplicable a «las demás importaciones originarias de los países afectados».

(1059) Las empresas pueden solicitar la aplicación de estos tipos de derecho antidumping individuales si posteriormente cambian el nombre de su entidad. La solicitud debe remitirse a la Comisión ([152]). Debe incluir toda la información necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica. Si el cambio de nombre de la empresa no afecta a su derecho a beneficiarse del tipo del derecho que se le aplica, se publicará un reglamento sobre el cambio de nombre en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

([152]) Correo electrónico: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección G, Rue de la Loi, Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. En la solicitud deberá mencionarse el número del presente Reglamento y el número de asunto (AD739).

(1060) 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 adecuada 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 los países afectados».

(1061) 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 envío, etc.), con objeto de verificar la exactitud de los datos incluidos en la declaración y garantizar que la consiguiente aplicación del tipo del derecho esté justificada, de conformidad con el Derecho aduanero.

(1062) Si el volumen de las exportaciones de una de las empresas que se benefician de los tipos de derecho individuales más bajos aumentara significativamente, en particular tras establecerse las medidas en cuestión, podría considerarse que ese aumento de volumen constituye en sí mismo un cambio en las características del comercio como consecuencia del establecimiento de las medidas a efectos del artículo 13, apartado 1, del Reglamento de base. En tales circunstancias, podría iniciarse una investigación antielusión, siempre que se cumplan las condiciones para ello. En esta investigación podría examinarse, entre otras cosas, la necesidad de retirar los tipos de derecho individuales, con el consiguiente establecimiento de un derecho de ámbito nacional.

(1063) A fin de garantizar una aplicación adecuada de los derechos antidumping, el derecho antidumping para todas las demás importaciones originarias de los países afectados no solo debe aplicarse a los productores exportadores no cooperantes en la presente investigación, sino también a los productores que no exportaron a la Unión durante el período de investigación.

(1064) En el caso de los países afectados en los que el tipo de derecho aplicable a las empresas cooperantes no incluidas en la muestra sea inferior al tipo de derecho aplicable a todas las demás importaciones originarias de esos países, los productores exportadores que no exportaron el producto afectado a la Unión durante el período de investigación deben poder solicitar ([153]) a la Comisión quedar sujetos al tipo de derecho antidumping aplicable a las empresas cooperantes no incluidas en la muestra. La Comisión debe aceptar dicha solicitud, siempre que se cumplan tres condiciones. El nuevo productor exportador tendría que demostrar: i) no haber exportado el producto afectado a la Unión durante el período de investigación; ii) no estar vinculado a ningún productor exportador que lo haya hecho; y iii) haber exportado el producto afectado posteriormente o haber contraído una obligación contractual irrevocable de hacerlo en cantidades sustanciales.

9. **PERCEPCIÓN RETROACTIVA**

(1065) Como se indica en el considerando 3, la Comisión sometió a registro las importaciones del producto investigado.

(1066) Eurofer alegó que la aplicación retroactiva de los derechos antidumping definitivos debería seguir estando legalmente disponible cuando se cumplan las condiciones establecidas en el artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base y se hayan registrado las importaciones de conformidad con el artículo 14, apartado 5, incluso en ausencia de medidas provisionales. En apoyo de su alegación, Eurofer argumentó que el artículo 10, apartado 4, no exige expresamente la imposición previa de medidas provisionales y se refirió a la jurisprudencia relativa al objetivo de prevenir el almacenamiento y preservar la eficacia de las medidas definitivas.

([153]) Correo electrónico: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu; Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección G, Rue de la Loi, Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. En la solicitud deberá mencionarse el número del presente Reglamento y el número de asunto (AD739).

(1067) Sin embargo, la Comisión consideró que el artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base no puede interpretarse de forma aislada, sino que debe leerse en relación con el artículo 10 en su conjunto, que regula la relación entre los derechos provisionales y definitivos. A este respecto, la aplicación retroactiva prevista en el artículo 10, apartado 4, constituye una ampliación excepcional del sistema de medidas provisionales, que permite la percepción de derechos definitivos sobre las importaciones registradas efectuadas antes del establecimiento de derechos provisionales. Por lo tanto, la Comisión consideró que el mecanismo de aplicación retroactiva con arreglo al artículo 10, apartado 4, está intrínsecamente vinculado a la imposición previa de medidas provisionales. Por lo tanto, la Comisión concluyó que, dado que no se impusieron medidas provisionales en la presente investigación, no se cumplían las condiciones para la aplicación retroactiva de los derechos antidumping definitivos de conformidad con el artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base.

(1068) Tras la divulgación, Eurofer declaró que no estaba de acuerdo con la conclusión de la Comisión de que la imposición de medidas provisionales es un requisito previo para la recaudación retroactiva de los derechos con arreglo al artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base. Eurofer alegó que el artículo 10, apartado 4, establece un mecanismo distinto para la percepción retroactiva de los derechos tras el registro y que la aplicación de dicha disposición no está condicionada a la imposición previa de medidas provisionales. Eurofer alegó además que el registro y la recaudación retroactiva son mecanismos independientes y no deben considerarse parte de un mecanismo único vinculado a medidas provisionales. Por consiguiente, Eurofer solicitó a la Comisión que reconsiderara su interpretación del artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base.

(1069) La Comisión señaló que el registro y la recaudación retroactiva son pasos diferentes, pero llegó a una conclusión diferente. El registro preserva la posibilidad de recaudación retroactiva en caso de que se cumplan los requisitos legales. No confiere por sí mismo el derecho a recaudar derechos con carácter retroactivo; este derecho sigue estando supeditado a los requisitos del artículo 10, apartado 4, que limita la recaudación retroactiva a los productos despachados a consumo no más de 90 días antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales. Dado que las medidas provisionales son el punto de referencia explícito para calcular dicho período, la percepción retroactiva con arreglo al artículo 10, apartado 4, no puede aplicarse cuando no se han impuesto medidas provisionales. Además, esta interpretación también es coherente con la práctica reciente de la Comisión ([154]).

(1070) Por lo tanto, la Comisión sostuvo que no se cumplían las condiciones para la aplicación retroactiva de los derechos antidumping definitivos de conformidad con el artículo 10, apartado 4, del Reglamento de base. Por consiguiente, se rechazó la alegación.

10. **DISPOSICIONES FINALES**

(1071) Con arreglo al artículo 109 del Reglamento 2024/2509 del Parlamento Europeo y del Consejo ([155]), cuando deba reembolsarse un importe a raíz de una sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el tipo de interés será el aplicado por el Banco Central Europeo a sus operaciones principales de refinanciación, tal como se publique en la serie C del *Diario Oficial de la Unión Europea* el primer día natural de cada mes.

(1072) Las medidas previstas en el presente Reglamento se ajustan al dictamen del Comité creado en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento (UE) 2016/1036,

([154]) Reglamento de Ejecución (UE) 2022/191 de la Comisión, de 16 de febrero de 2022, por el que se impone un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados elementos de fijación de hierro o acero originarios de la República Popular China (DO L 36 de 17.2.2022, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/191/oj).

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

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de productos laminados planos de hierro o acero sin alear, o de los demás aceros aleados a excepción del acero inoxidable, de cualquier anchura, laminados en frío (reducidos en frío), sin chapar ni revestir, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), con exclusión de:

— los productos eléctricos laminados planos de hierro o acero sin alear, de cualquier anchura, sin chapar ni revestir, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), enrollados o sin enrollar, de cualquier espesor,

— los productos recocidos (denominados «chapa negra») laminados planos de hierro o de acero sin alear, de cualquier anchura, laminados en frío (reducidos en frío), sin chapar ni revestir, enrollados, de espesor inferior a 0,35 mm,

— los productos laminados planos de los demás aceros aleados, de cualquier anchura, de acero magnético al silicio, y

— los productos laminados planos de acero aleado, simplemente laminados en frío (reducidos en frío), de acero rápido,

clasificados actualmente en los códigos NC ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 (códigos TARIC 7209 15 00 90, 7209 18 99 90, 7209 25 00 90, 7211 23 80 19, 7211 23 80 95, 7211 23 80 99, 7211 29 00 19, 7211 29 00 99) y originarios de la India, Japón, Taiwán, Turquía y Vietnam.

2. Los tipos del derecho antidumping definitivos 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	Empresa	Derecho antidumping definitivo (%)	Código TARIC adicional
India	— JSW Steel Limited — JSW Steel Coated Products Limited	9,5	88GB
	Otras empresas cooperantes que figuran en el anexo	9,5	Véase el anexo
	Las demás importaciones originarias de la India	9,5	8999
Japón	— Nippon Steel Corporation — Daido Steel Co., Ltd	27,9	88GD
	Otras empresas cooperantes que figuran en el anexo	27,9	Véase el anexo
	Todas las demás importaciones originarias de Japón	27,9	8999
Taiwán	— China Steel Corporation — Chung Hung Steel Corporation	20,7	88GG
	Otras empresas cooperantes que figuran en el anexo	20,7	Véase el anexo
	Todas las demás importaciones originarias de Taiwán	27,0	8999

País	Empresa	Derecho antidumping definitivo (%)	Código TARIC adicional
Turquía	Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.	7,8	88GI
	Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.	3,0	88GJ
	Otras empresas cooperantes que figuran en el anexo	4,9	Véase el anexo
	Todas las demás importaciones originarias de Turquía	7,8	8999
Vietnam	POSCO VIETNAM CO., LTD	16,0	88GO
	Otras empresas cooperantes que figuran en el anexo	16,0	Véase el anexo
	Todas las demás importaciones originarias de Vietnam	16,0	8999

3. La aplicación de los tipos de derecho individuales especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida en la que figure una declaración fechada y firmada por un responsable de la entidad que expida dicha factura, identificado por su nombre y cargo, con el texto siguiente: «*El abajo firmante certifica que el (volumen en toneladas) de acero plano laminado en frío vendido para su exportación a la Unión Europea consignado en esta factura ha sido fabricado por (nombre y dirección de la empresa) (código TARIC adicional) en (país afectado). Declara, asimismo, que la información que figura en la presente factura es completa y correcta*». Hasta que no se presente dicha factura, será de aplicación el derecho impuesto a todas las demás importaciones originarias del país afectado de que se trate, esto es, la India, Japón, Taiwán, Turquía o Vietnam.

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

Artículo 2

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

a) no exportó los productos descritos en el artículo 1, apartado 1, durante el período de investigación (del 1 de julio de 2024 al 30 de junio de 2025);

b) no está vinculado a ningún exportador o productor sujeto a las medidas establecidas en el presente Reglamento, y que podría haber cooperado en la investigación original, y

c) realmente ha exportado el producto afectado o ha contraído una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Unión una vez finalizado el período de investigación.

Artículo 3

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

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

Hecho en Bruselas, el 13 de noviembre de 2026.

Por la Comisión
La Presidenta
Ursula VON DER LEYEN

ANEXO

Otros productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra

País	Nombre	Código TARIC adicional
India	Tata Steel Limited	88GC
Japón	JFE Steel Corporation	88GE
	Proterial, Ltd	88GF
Taiwán	Synn Industrial Co., Ltd	88GH
Turquía	Grupo Erdemir — Ereğli Demir ve Çelik Fab. T.A.Ş. — Erdemir Çelik Servis Merkezi San. ve Tic. A.Ş.	88GK
	Atakaş Çelik Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi	88GL
	Yıldız Entegre Ağaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.	88GM
	Gazi Metal Mamülleri Sanayi ve Ticaret A.Ş	88GN
Vietnam	Công Ty Cổ Phần China Steel & Nippon Steel Việt Nam	88GP
	Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen	88GQ