Jornal Oficial
da União Europeia

PT
Série L

2026/2547

16.11.2026

# REGULAMENTO DE EXECUÇÃO (UE) 2026/2547 DA COMISSÃO

## de 13 de novembro de 2026

## que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos de aço laminados a frio originários da Índia, do Japão, de Taiwan, da Turquia e do Vietname

A COMISSÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (UE) 2016/1036 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 8 de junho de 2016, relativo à defesa contra as importações objeto de *dumping* dos países não membros da União Europeia («regulamento de base») ([1]), nomeadamente o artigo 9.º,

Considerando o seguinte:

### 1. PROCEDIMENTO

#### 1.1. Início

(1) Em 18 de setembro de 2025, a Comissão Europeia («Comissão») deu início a um inquérito anti-*dumping* relativo às importações de determinados produtos planos de aço laminados a frio («produtos planos laminados a frio») originários da Índia, do Japão, de Taiwan, da Turquia e do Vietname («países em causa»), com base no artigo 5.º do regulamento de base. Foi publicado um aviso de início no *Jornal Oficial da União Europeia* ([2]) («aviso de início»).

(2) A Comissão deu início ao inquérito na sequência de uma denúncia apresentada em 4 de agosto de 2025 pela EUROFER («autor da denúncia»), em nome da indústria da União de produtos planos laminados a frio, na aceção do artigo 5.º, n.º 4, do regulamento de base. A denúncia continha elementos de prova da existência de *dumping* e do prejuízo importante dele resultante, que foram considerados suficientes para justificar o início do inquérito.

#### 1.2. Registo

(3) Pelo Regulamento de Execução (UE) 2025/2432 da Comissão ([3]) («regulamento relativo ao registo»), a Comissão sujeitou a registo as importações do produto em causa.

#### 1.3. Partes interessadas

(4) No aviso de início, a Comissão convidou as partes interessadas a contactá-la, a fim de participarem no inquérito. Além disso, informou especificamente o autor da denúncia, outros produtores da União conhecidos, os produtores-exportadores conhecidos e as autoridades da Índia, do Japão, de Taiwan, da Turquia e do Vietname, os importadores, fornecedores e utilizadores conhecidos, os comerciantes, bem como as associações conhecidas como interessadas, do início do inquérito e convidou-os a participar.

(5) Foi dada a todas as partes interessadas a oportunidade de apresentarem observações sobre o início do inquérito e de solicitarem uma audição à Comissão e/ou ao conselheiro auditor em matéria de processos comerciais.

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

([2]) Aviso de início de um processo anti-*dumping* relativo às importações de determinados produtos planos de aço laminados a frio originários da Índia, do Japão, de Taiwan, da Turquia e do Vietname (JO C, C/2025/5025, 18.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2025/5025/oj).

([3]) Regulamento de Execução (UE) 2025/2432 da Comissão, de 3 de dezembro de 2025, que sujeita a registo as importações de determinados produtos planos de aço laminados a frio originários da Índia, do Japão, de Taiwan, da Turquia e do Vietname, a fim de permitir a cobrança dos direitos anti-*dumping* sobre as importações sujeitas a registo (JO L, 2025/2432, 4.12.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/2432/oj).

(6) Em 18 de setembro de 2025, a Daido Steel Co., Ltd («Daido»), um produtor japonês de vários produtos de aço especializados, incluindo os produtos planos laminados a frio, solicitou tornar-se parte interessada no inquérito, alegando ser afetado pelo resultado do inquérito, enquanto produtor do produto objeto de inquérito que tinha exportado pequenas quantidades no passado e que tencionava retomar as exportações para a UE num futuro próximo. Em 2 de outubro de 2025, a Comissão rejeitou o pedido da Daido, uma vez que, de acordo com a resposta ao formulário de amostragem destinado aos produtores-exportadores, a Daido não exportou o produto em causa durante o período de inquérito. Em 9 de outubro de 2025, a Daido solicitou ao conselheiro auditor que interviesse para assegurar que os serviços da Comissão reconhecessem o seu estatuto de parte interessada, dado ter um interesse claro no resultado do inquérito, e manifestou a sua intenção de apresentar um pedido de exclusão do produto. Em 4 de dezembro de 2025, após ter analisado aprofundadamente a questão com os serviços da Comissão, o conselheiro auditor emitiu uma recomendação relativa ao pedido da Daido no sentido de obter o estatuto de parte interessada. No entanto, não foi necessário ter em conta a recomendação, uma vez que, em 18 de fevereiro de 2026, os serviços da Comissão informaram a Daido de que se apurou que estava coligada com o produtor-exportador japonês Nippon Steel Corporation («Nippon Steel») incluído na amostra, pelo que a Daido poderia dar a conhecer as suas observações no contexto do inquérito enquanto parte do grupo Nippon Steel. Em 4 de março de 2026, a Daido apresentou um pedido de exclusão do produto, cuja análise consta da secção 2.4. Em 24 de agosto de 2026, a Daido apresentou observações sobre o documento de divulgação geral, pelo que estava plenamente autorizada a exercer os seus direitos enquanto parte interessada.

(7) Na sequência da divulgação final, o produtor-exportador turco Tezcan Galvanizli Yapı Elemanları Sanayi ve Tic. A.Ş. («Tezcan») solicitou ser considerado um produtor-exportador colaborante não incluído na amostra. A empresa alegou que a Comissão deveria ter em conta certas circunstâncias específicas, nomeadamente o facto de a Tezcan exportar quantidades limitadas para a União e, durante o inquérito em apreço, ter estado fortemente envolvida num reexame da caducidade.

(8) A Comissão rejeitou este pedido. A empresa foi devidamente informada sobre o inquérito no dia do seu início. No entanto, a empresa não respondeu ao questionário de amostragem nem se registou como parte interessada. Para além das informações sobre a abertura do inquérito fornecidas pela Comissão, o Governo da Turquia informou a empresa sobre o processo, tendo recolhido dados junto dos produtores de produtos planos laminados a frio para efeitos da resposta do Governo da Turquia ao questionário sobre a existência de uma situação especial do mercado na Turquia.

### 1.4. **Observações sobre o início**

#### 1.4.1. *Alegações relativas à situação especial do mercado*

(9) A Comissão observou, desde logo, que a denúncia continha elementos de prova suficientes, na aceção do artigo 5.º do regulamento de base, da existência de *dumping*, sem qualquer ajustamento para ter em conta a situação especial do mercado, que justificavam a abertura do inquérito. Com efeito, como mencionado na secção 3 do aviso de início, os elementos de prova suficientes da existência de *dumping* constantes da denúncia tinham por base uma comparação do preço praticado no mercado interno com o preço de exportação (no estádio à saída da fábrica) do produto objeto de inquérito quando vendido para exportação para a União, sem quaisquer ajustamentos para ter em conta a situação especial do mercado alegada pelo autor da denúncia. As margens de *dumping* resultantes desta comparação foram significativas para todos os países em causa e, como tal, constituem elementos de prova suficientes de *dumping* que justificam o início de um inquérito relativamente a todos os países em causa. Note-se ainda que o disposto no artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base no que se refere a uma situação especial do mercado é aplicável, tal como as restantes disposições deste artigo, à determinação do valor normal, independentemente dos elementos de prova apresentados na denúncia. Por conseguinte, nenhum dos argumentos relativos aos elementos de prova e às alegações sobre a situação especial do mercado constantes da denúncia pode pôr em causa a conclusão quanto à suficiência dos elementos de prova subjacentes ao início do inquérito ou o direito da Comissão de investigar se existe uma situação especial do mercado nos países visados.

##### 1.4.1.1. Alegações relativas ao efeito de exclusão

(10) O chamado «efeito de exclusão» é explicado na secção 3.1.

(11) A POSCO VIETNAM Co., Ltd, Cidade de Ho Chi Minh («POSVIET») e a Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Istambul («Tatmetal») alegaram que os elementos de prova de uma situação especial do mercado incluídos na denúncia no que diz respeito ao Vietname e à Turquia eram insuficientes para constituir elementos de prova *prima facie* na aceção do artigo 5.2 do Acordo Anti-*Dumping* («AAD») da OMC. A POSVIET e a Tatmetal remeteram para

as conclusões do painel da OMC no processo *Austrália — Medidas anti*-dumping *aplicáveis ao papel* ([4]), segundo as quais «resulta do qualificativo "especial" que a situação do mercado deve ser "distinta, individual, única e específica"». A POSVIET alegou ainda que o painel da OMC afirmou, no processo *UE — Metodologias de ajustamento dos custos II (Rússia)* ([5]), que o termo «especial» impedia que uma «situação geral» pudesse ser considerada uma situação especial do mercado. A POSVIET argumentou que, embora uma situação especial do mercado não tivesse de ser exclusiva do mercado interno de um determinado país, tinha de ser um fenómeno localizado, ou seja, que se manifestasse nesse mercado específico em vez de refletir uma circunstância geral ou mundial. A POSVIET e a Tatmetal concluíram que, uma vez que o autor da denúncia alegou que as sobrecapacidades chinesas se espalharam rapidamente pelo resto do mundo, já não se tratava de uma situação específica dos mercados internos dos cinco países visados, mas de uma tendência mundial difusa, que era o tipo de «situação geral» que os painéis da OMC excluíam.

(12) A POSVIET argumentou ainda que a denúncia era demasiado geral no que diz respeito ao mercado do produto afetado pelo alegado efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa, uma vez que se referia a «sobrecapacidades de aço (incluindo de produtos planos laminados a frio) a nível mundial». A POSVIET alegou que esta suposta situação era de âmbito mundial e ia além dos mercados de produtos planos laminados a frio, conforme comprovado pela afirmação constante da denúncia de que «as sobrecapacidades mundiais reduziram artificialmente os preços internacionais do aço a nível mundial». A POSVIET argumentou que uma condição de mercado que afetasse essa gama de produtos na maioria dos mercados internacionais era o oposto de «especial».

(13) A Tatmetal alegou ainda que, no total das exportações chinesas de produtos planos de aço laminados a frio, a Turquia se encontrava nos 10 principais países de exportação, mas as importações na Turquia representaram apenas 3,5 % das exportações chinesas do produto objeto de inquérito. A Tatmetal alegou que a Turquia não era vulnerável às importações chinesas de produtos planos de aço laminados a frio, uma vez que a RPC era apenas a terceira maior fonte de importação. A Tatmetal alegou ainda que a denúncia não estabelecia um nexo de causalidade entre as sobrecapacidades chinesas e o comportamento em matéria de preços das empresas turcas que fabricam o produto sujeito a inquérito, e que os resultados financeiros da Tatmetal punham em causa a premissa das alegações relativas ao efeito de exclusão.

(14) A denúncia incluía informações sobre o aumento súbito das importações chinesas de produtos planos laminados a frio no Vietname e na Turquia entre 2019 e 2024 ([6]). Além disso, a denúncia incluía informações sobre a parte das importações chinesas nas importações globais de produtos planos laminados a frio do Vietname e da Turquia ([7]) e sobre a comparação entre os preços das importações chinesas no Vietname e na Turquia, os preços no mercado interno do Vietname e da Turquia entre 2019 e 2024 ([8]) e os seus efeitos nos preços no mercado interno do Vietname e da Turquia. Ademais, estes elementos referiam-se igualmente ao período de inquérito analisado na denúncia (ou seja, 2024), tal como os resultados financeiros das empresas. A denúncia incluía elementos de prova suficientes de que, no mercado interno do Vietname e da Turquia, existia uma situação especial do mercado. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(15) As autoridades de Taiwan alegaram que, no que dizia respeito a Taiwan, os elementos de prova da existência de uma situação especial do mercado constantes da denúncia eram insuficientes para constituir elementos de prova *prima facie*, na aceção do artigo 5.2 do AAD da OMC. De acordo com as autoridades de Taiwan, a maior parte dos elementos de prova apresentados para justificar a existência de uma situação especial do mercado não dizia respeito ao mercado interno de Taiwan, uma vez que o autor da denúncia apresentou, relativamente a Taiwan, apenas os resultados financeiros de dois produtores de aço em Taiwan. Estes resultados financeiros referiam-se à totalidade da empresa e/ou grupo e não diziam especificamente respeito a produtos planos laminados a frio. Além disso, referiam-se a 2024, ao passo que o autor da denúncia analisou o período de 2015-2020 para determinar o ajustamento da rendibilidade necessário devido à situação especial do mercado.

([4]) Relatório do painel, *Austrália — Medidas anti*-dumping *aplicáveis ao papel para cópia A4*, WT/DS529/R e Ad.1, adotado em 28 de janeiro de 2020, DSR 2020:I, p. 261, n.º 7.21.

([5]) Relatório do painel, *União Europeia — Metodologias de ajustamento dos custos e certas medidas anti*-dumping *sobre as importações da Rússia (segunda denúncia)*, WT/DS494/R e Ad.1, divulgado aos membros da OMC em 24 de julho de 2020, recurso em 28 de agosto de 2020, n.º 7.180.

([6]) Ver a versão pública da denúncia, quadro seguinte ao n.º 234, e n.º 237.

([7]) Ver a versão pública da denúncia, quadro seguinte ao n.º 239.

([8]) Ver a versão pública da denúncia, quadro seguinte ao n.º 241.

(16) A denúncia incluía informações sobre o aumento súbito das importações chinesas de produtos planos laminados a frio em Taiwan entre 2019 e 2024 ([9]). Além disso, a denúncia incluía informações sobre a parte das importações chinesas nas importações globais de produtos planos laminados a frio de Taiwan ([10]) e sobre a comparação entre os preços das importações chinesas em Taiwan, os preços no mercado interno de Taiwan entre 2019 e 2024 ([11]) e os seus efeitos nos preços no mercado interno de Taiwan. Ademais, estes elementos referiam-se igualmente ao período de inquérito analisado na denúncia (ou seja, 2024), tal como os resultados financeiros das empresas. Como tal, a denúncia incluía elementos de prova suficientes de que, no mercado interno de Taiwan, existia uma situação especial do mercado. O valor de referência utilizado na denúncia para determinar a rendibilidade que as empresas siderúrgicas teriam alcançado se a sobrecapacidade chinesa não tivesse aumentado como aumentou dizia respeito às empresas siderúrgicas de todo o mundo, com exceção da RPC. Logo, o valor de referência era igualmente aplicável às empresas de Taiwan. O autor da denúncia baseou-se nos anos de 2015, 2017 e 2020, mas os dados apresentados incluíam uma série temporal de 2005 a 2020 ([12]). Estes dados relativos à rendibilidade foram utilizados apenas como valor de referência para determinar os lucros alcançáveis pelas empresas siderúrgicas fora da RPC num cenário em que a sobrecapacidade da RPC não aumentasse da forma súbita como aumentou. Assim, destinavam-se apenas a ilustrar um possível ajustamento dos lucros e a realizar uma simulação do cálculo de um lucro em condições normais de mercado. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(17) As autoridades de Taiwan alegaram igualmente que as variações na rendibilidade de empresas individuais eram irrelevantes para a determinação da existência de uma situação especial do mercado.

(18) O autor da denúncia baseou-se na rendibilidade de dois produtores exportadores em Taiwan para o cálculo do *dumping* e não como elemento de prova de uma situação especial do mercado. De qualquer modo, a Comissão considerou que a variação ao longo do tempo da rendibilidade de uma empresa individual poderia efetivamente constituir um elemento de prova suficiente de uma situação especial do mercado para efeitos da denúncia. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(19) Além disso, as autoridades de Taiwan alegaram que a situação especial do mercado invocada na denúncia não encontrava base jurídica ao abrigo do direito da OMC, uma vez que o painel, no processo *Austrália — Medidas anti*-dumping *aplicáveis ao papel* salientou que uma situação especial do mercado «centra-se no mercado interno» do país em causa e não num país diferente ([13]). De acordo com as autoridades de Taiwan, a denúncia não explicava por que razão a situação especial do mercado decorrente do efeito de exclusão das importações chinesas nos países em causa surgiria apenas nos países em causa e não noutros países terceiros, incluindo a União.

(20) A situação especial do mercado invocada na denúncia relativamente a Taiwan não é a sobrecapacidade mundial, nem a sobrecapacidade chinesa em geral, mas sim o efeito de exclusão da sobrecapacidade chinesa, que reduziu artificialmente os preços no mercado interno em Taiwan. A denúncia apresentou, assim, elementos de prova suficientes da existência de uma situação especial do mercado no que se refere a Taiwan, como referido no considerando 16, tal como no caso dos outros quatro países em causa. A situação existente noutros países terceiros, incluindo a União, não era relevante para o início do inquérito. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(21) Por último, as autoridades de Taiwan alegaram que a metodologia da denúncia de ajustar o lucro dos produtores nacionais de Taiwan com informações fora do país provenientes de produtores mundiais de aço era manifestamente incompatível com o artigo 2.2.2 do AAD da OMC.

(22) A metodologia da denúncia baseou-se no facto de o lucro obtido pelos produtores nacionais de Taiwan ser deturpado pela situação especial do mercado, tendo em conta os dados relativos às vendas no mercado interno no seu conjunto. Além disso, as informações utilizadas para efetuar um ajustamento não eram dados fora do país, mas refletiam o lucro real e hipotético de empresas mundiais, incluindo potencialmente também a rendibilidade depreciada e hipotética dos produtores de Taiwan. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(23) O Governo do Japão afirmou que a alegação da existência de uma situação especial do mercado no mercado japonês devido ao impacto da capacidade excedentária da China não era corroborada por quaisquer elementos de prova.

([9]) Ver a versão pública da denúncia, quadro seguinte ao n.º 234, e n.º 237.
([10]) Ver a versão pública da denúncia, quadro seguinte ao n.º 239.
([11]) Ver a versão pública da denúncia, quadro seguinte ao n.º 241.
([12]) Ver anexos da versão não confidencial da denúncia «OPEN_Annex_CRF_Profit adjustment dumping_16.09.25» e «OECD_GFSEC_Impacts of global overcapacity... _2024».
([13]) Relatório do Painel, *Austrália — Medidas anti*-dumping *aplicáveis ao papel A4 para cópia*, n.º 7.36.

(24) A denúncia incluía informações sobre a tendência das importações chinesas de produtos planos laminados a frio no Japão entre 2019 e 2024 ([14]). Além disso, a denúncia incluía informações sobre a parte das importações chinesas nas importações globais de produtos planos laminados a frio do Japão ([15]) e sobre a comparação entre os preços das exportações chinesas para o Japão, os preços no mercado interno do Japão entre 2019 e 2024 ([16]) e os seus efeitos nos preços no mercado interno do Japão. Como tal, a denúncia incluía elementos de prova suficientes de que, no mercado interno do Japão, existia uma situação especial do mercado. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(25) O Governo do Japão, a Nippon Steel, a JFE Steel Corporation («JFE») e a Kobe Steel, Ltd. («Kobe») alegaram que não existia qualquer situação especial do mercado no Japão decorrente do efeito de exclusão causado pela China. Em especial, a Nippon Steel, a JFE e a Kobe argumentaram que, uma vez que o autor da denúncia alegou que as sobrecapacidades chinesas afetaram os cinco países em causa e reconheceu que a sobrecapacidade siderúrgica chinesa conduziu a exportações chinesas para outros países terceiros, a capacidade mundial não pode ser uma situação especial do mercado «distinta, individual, única e específica», tal como exigido pelo painel no processo *Austrália — Medidas anti*-dumping *aplicáveis ao papel* ([17]). O facto de a sobrecapacidade dos produtos planos laminados a frio não se limitar ao mercado japonês seria demonstrado pelo facto de o Japão não se encontrar entre os 10 principais destinos de exportação de produtos planos laminados a frio chineses em 2024, representando apenas 2,3 % das exportações chinesas, de acordo com os dados da Comtrade. Acrescentaram que o impacto se distribuiu de modo quase uniforme por toda a economia mundial e não é especial para nenhum país ou grupo de países.

(26) A situação especial do mercado alegada na denúncia no que se refere ao Japão não tinha a ver com a sobrecapacidade chinesa em geral mas sim com o efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa, que fez baixar artificialmente os preços no mercado interno do Japão. A Comissão observou ainda que a denúncia continha elementos de prova suficientes da existência de uma situação especial do mercado no caso específico do Japão, como referido no considerando 24. A situação existente noutros países terceiros não era relevante para o início do inquérito Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(27) O Governo do Japão e a POSVIET alegaram que os mercados japonês e vietnamita não apresentavam preços artificialmente baixos, e a Nippon Steel, a JFE, a Kobe e a POSVIET argumentaram que o autor da denúncia não apresentou qualquer elemento de prova de que os preços no mercado interno tivessem sido reduzidos artificialmente de modo que as empresas fossem incentivadas a vender em países terceiros e não no mercado interno. A este respeito, a Nippon Steel, a JFE e a Kobe comunicaram que o preço médio de importação de produtos planos laminados a frio no Japão e no Vietname estava em consonância com a média mundial em 2024, sendo de facto, com base nos dados da Comtrade, superior a essa média. A POSVIET alegou ainda que a denúncia não abordava as matérias-primas, mas sim o produto a jusante, e que não era economicamente razoável considerar que os preços dos produtos planos laminados a frio nos países visados seriam artificialmente baixos pelo simples facto de, alegadamente, os preços das importações de produtos planos laminados a frio provenientes da China serem artificialmente baixos. A POSVIET salientou igualmente que a parte das importações de produtos planos laminados a frio chineses nos países visados era bastante baixa em alguns países, variando entre 12 % na Índia e 78 % em Taiwan. A POSVIET alegou que as partes de importação não eram suficientes para transmitir «preços artificialmente baixos» da China para um mercado de importação.

(28) O autor da denúncia apresentou uma comparação entre o preço das exportações chinesas para o Japão e o Vietname e os preços no mercado interno do Japão e do Vietname entre 2019 e 2024 ([18]), bem como informações sobre a parte das importações chinesas no total das importações de produtos planos laminados a frio do Japão e do Vietname ([19]), que sugeriam que as importações chinesas exerciam pressão sobre o mercado. Além disso, o autor da denúncia comunicou que as exportações de aço do Japão e do Vietname para a União aumentaram, apesar de as exportações globais de aço terem diminuído ([20]). Assim, o autor da denúncia apresentou elementos de prova suficientes para demonstrar que as sobrecapacidades chinesas fizeram baixar artificialmente os preços no mercado interno. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(29) A Nippon Steel, a JFE e a Kobe contestaram a análise do autor da denúncia destinada a demonstrar um aumento das importações chinesas no Japão desde 2020, apesar das circunstâncias excecionais desse ano. Na sua opinião, a análise da tendência deveria ter início em 2019 e mostraria que, em 2024, essas importações continuavam a ser inferiores às de 2019, com base nas estatísticas do Japão.

([14]) Ver a versão pública da denúncia, quadro seguinte ao n.º 234, e n.º 237.
([15]) Ver a versão pública da denúncia, quadro seguinte ao n.º 239.
([16]) Ver a versão pública da denúncia, quadro seguinte ao n.º 241.
([17]) Relatório do Painel, *Austrália — Medidas anti*-dumping *aplicáveis ao papel A4 para cópia*, n.º 7.22.
([18]) Ver a versão pública da denúncia, quadro seguinte ao n.º 241.
([19]) Ver a versão pública da denúncia, quadro seguinte ao n.º 239.
([20]) Ver a versão pública da denúncia, n.ºs 398 e 399.

(30) A Nippon Steel, a JFE e a Kobe basearam-se num extrato que incluía as importações provenientes da República da Coreia («Coreia», assinalada com o código estatístico japonês 103) para o Japão, e não da RPC (assinalada com o código estatístico japonês 105) para o Japão. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

1.4.1.2. Alegações relativas a uma situação especial do mercado relacionada com os custos, no Vietname

(31) A autoridade responsável pelos instrumentos de defesa comercial do Vietname («TRAV») alegou que os elementos de prova constantes da denúncia eram inexatos e desatualizados no que diz respeito à situação da indústria dos produtos planos laminados a frio no Vietname. A TRAV esclareceu que o Governo vietnamita não participou na secção 20 do relatório canadiano, que as determinações se basearam nos dados disponíveis e que as determinações foram anuladas por dois reexames subsequentes, relativos ao tubo soldado em aço-carbono ([21]) e ao aço resistente à corrosão ([22]).

(32) A denúncia continha elementos de prova da existência de diversas medidas no Vietname que afetaram o custo de produção dos produtos planos laminados a frio ([23]). Logo, a denúncia continha elementos de prova suficientes de que estavam em vigor medidas suscetíveis de criar uma situação especial do mercado no Vietname e, como tal, a Comissão rejeitou a alegação. O inquérito determinará se essas medidas ainda estão em vigor e qual é o seu impacto no custo de produção dos produtos planos laminados a frio, se for caso disso.

1.4.1.3. Alegações relativas a uma comparação adequada.

(33) A POSVIET e a Tatmetal recordaram as conclusões do painel da OMC no processo *Austrália — Medidas anti-*-dumping *aplicáveis ao papel*, que considerou que a «expressão "comparação adequada" exige uma avaliação no que diz respeito à comparação entre os preços no mercado interno e os preços de exportação» e que essa avaliação da comparabilidade era distinta da questão de saber se existia uma situação especial do mercado. Por conseguinte, mesmo que existisse uma situação especial do mercado (*quod non*), não se poderia presumir que as vendas no mercado interno não permitiam uma comparação adequada. No que diz respeito às conclusões do painel da OMC, a POSVIET e a Tatmetal alegaram que a denúncia não continha elementos de prova que sugerissem que os preços no mercado interno dos países visados não permitiam uma comparação adequada.

(34) A Comissão observou que a denúncia continha elementos de prova suficientes de que os lucros dos produtores nacionais nos cinco países em causa sofreram uma depreciação devido ao efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa, que fez baixar artificialmente os preços no mercado interno nos respetivos mercados internos. Assim, a alegada situação especial do mercado afetou apenas os preços no mercado interno, o que impossibilitou uma comparação adequada entre os preços no mercado interno e as vendas de exportação. Este argumento foi rejeitado.

(35) As autoridades de Taiwan recordaram igualmente que, para invocar a existência de uma situação especial do mercado, é necessário demonstrar que tal situação teve por efeito inviabilizar a utilização das vendas no mercado interno para uma comparação adequada com o preço de exportação. Assim, alegaram que nenhum dos elementos de prova fornecidos na denúncia sugeria que a situação especial do mercado impedia uma comparação adequada. Com efeito, de acordo com as autoridades de Taiwan, com base nos elementos de prova da denúncia, todos os lucros realizados pelos produtores de aço a nível mundial foram afetados pela situação especial do mercado devido à sobrecapacidade mundial, pelo que a situação especial do mercado não impediria uma comparação adequada.

(36) A Comissão observou que a denúncia continha elementos de prova suficientes de que os lucros dos produtores nacionais de Taiwan sofreram uma depreciação devido ao efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa, que fez baixar artificialmente os preços no mercado interno de Taiwan, e não devido à sobrecapacidade a nível mundial. Assim, a alegada situação especial do mercado afetou apenas os preços no mercado interno, o que impossibilitou uma comparação adequada entre os preços no mercado interno e as vendas de exportação. Este argumento foi, por conseguinte, rejeitado.

(37) Nippon Steel. A JFE e a Kobe alegaram que a denúncia não abordou o requisito segundo o qual a situação especial do mercado, se estabelecida, torna as vendas no mercado interno inadequadas para uma comparação com o preço de exportação.

([21]) CSWP3 2018 IN FD SOR, 31 de janeiro de 2019.
([22]) COR2 2019 IN FD SOR, 30 de outubro de 2020.
([23]) Ver secção 4.4.1 da versão pública da denúncia.

(38) A Comissão observou que o requisito de uma comparação adequada é recordado na denúncia ([24]) e apoia o cálculo do valor normal através de um ajustamento dos lucros. Assim, esta alegação foi rejeitada.

1.4.1.4. Outras alegações relativas à situação especial do mercado

(39) As autoridades de Taiwan alegaram que, de modo geral, os produtores de aço de Taiwan estavam integrados verticalmente e, por conseguinte, não dependiam de importações de matérias-primas provenientes da China. Esta estrutura permitiu que a indústria de Taiwan se mantivesse competitiva face às importações de países terceiros.

(40) As autoridades de Taiwan alegaram igualmente que Taiwan é uma economia de mercado em que os preços são fixados em condições normais de concorrência, sem intervenção estatal. Como tal, a Comissão devia basear-se nos preços dos produtos planos laminados a frio no mercado interno, como o fizera no mais recente inquérito relativo às importações de determinadas chapas e rolos de aço inoxidável laminados a quente originários, entre outros países, de Taiwan ([25]). As autoridades de Taiwan levantaram a questão de o pedido e o aviso de início do reexame da caducidade destas medidas anti-*dumping*, que se encontrava em curso à data do presente inquérito, não se referirem a qualquer situação especial do mercado em Taiwan, ao facto de as vendas no mercado interno não serem representativas ou a distorções dos lucros.

(41) Além disso, as autoridades de Taiwan alegaram que a constatação de uma situação especial do mercado não pode basear-se em fenómenos de preços mundiais impulsionados por um país terceiro que não seja visado pelo inquérito. As autoridades de Taiwan manifestaram preocupações quanto à conformidade de tal interpretação da noção de situação especial do mercado com as regras da OMC, em especial se essa interpretação não fosse apoiada por elementos de prova claros de intervenção estatal e de consequentes distorções do mercado específicas do mercado de Taiwan. A este respeito, as autoridades de Taiwan referiram um precedente em que uma situação especial do mercado foi associada a formas identificáveis de influência dos poderes públicos ([26]), bem como a um caso em que a Comissão rejeitou uma alegação de existência de uma situação especial do mercado relativamente a um produto siderúrgico ([27]).

(42) A este respeito, a EUROFER alegou que o fator decisivo não reside na natureza da situação em si, mas no efeito e impacto que produz no mercado. Concretamente, não é a sobrecapacidade chinesa em si que cria uma situação especial, mas sim as suas repercussões em cada um dos países em causa.

(43) A Nippon Steel, a JFE e a Kobe alegaram que o Japão não era especialmente vulnerável às importações chinesas de produtos planos laminados a frio, pois a parte de mercado declarada na denúncia era inferior à de Taiwan ou do Vietname.

(44) A Nippon Steel, a JFE e a Kobe acrescentaram que as medidas de defesa comercial instituídas pelo Governo do Japão asseguram a proteção sistemática da indústria japonesa contra os efeitos da sobrecapacidade chinesa e fizeram referência a uma série de medidas e ao acompanhamento permanente pelo Governo do Japão.

(45) A EUROFER contestou esta leitura, afirmando que essa proteção não tinha sido suficiente para dissipar as preocupações da indústria japonesa, remetendo para várias declarações públicas de representantes de empresas siderúrgicas e de empresas comerciais japonesas.

(46) A Nippon Steel, a JFE e a Kobe alegaram também que o mercado siderúrgico do Japão estava estruturalmente isolado da penetração das importações chinesas em resultado das exigências dos consumidores em relação a um produto de elevada qualidade, que a indústria chinesa normalmente não oferece, nomeadamente no setor automóvel japonês, e da forma altamente específica como as atividades são realizadas no mercado japonês, caracterizada pela participação de empresas comerciais que desenvolveram relações de longa data e muito definidas com os produtores japoneses.

([24]) Ver a versão pública da denúncia, n.os 58 e 191.

([25]) Regulamento de Execução (UE) 2020/508 da Comissão, de 7 de abril de 2020, que institui um direito anti-*dumping* provisório sobre as importações de determinadas chapas e rolos de aço inoxidável laminados a quente originários da Indonésia, da República Popular da China e de Taiwan (JO L 110 de 8.4.2020, p. 3, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2020/508/oj).

([26]) Relatório do painel, *UE — Metodologias de ajustamento dos custos II (Rússia)*, n.º 7.40.

([27]) Regulamento de Execução (UE) 2025/1919 da Comissão, de 25 de setembro de 2025, que institui um direito anti-*dumping* definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários do Egito, da Índia, do Japão e do Vietname, e que encerra o inquérito sobre as importações desses produtos originários da Índia (JO L, 2025/1919, 26.9.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1919/oj), considerandos 132 a 137.

(47) Na versão sensível das suas observações, a Nippon Steel argumentou também que, devido às características do mercado japonês a que se faz referência nos considerandos 44 e 46, os preços no mercado interno do Japão eram artificialmente mais elevados.

(48) Mais alegaram a Nippon Steel, a JFE e a Kobe que a indústria japonesa não contribuiu para a sobrecapacidade mundial no setor siderúrgico, porque, segundo os dados da Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Económicos (OCDE), a capacidade siderúrgica no mercado interno do Japão diminuiu entre 2019 e 2024, ao contrário do que se verificou no Vietname, onde a capacidade aumentou. Além disso, a nível internacional, o Governo do Japão participou em debates trilaterais com a União e os Estados Unidos da América para fazer face ao excesso de capacidade siderúrgica mundial e é um membro de longa data e proativo do Fórum Mundial sobre a Capacidade Siderúrgica Excedentária («GFSEC»).

(49) A TRAV defendeu que a alegação constante da denúncia de que a presença de produtos planos laminados a frio chineses no Vietname a preços baixos forçou os produtores nacionais de produtos planos laminados a frio a reduzir os seus preços de venda no mercado interno para níveis insustentáveis, a fim de concorrer com os preços dos produtos planos laminados a frio chineses, era factualmente incorreta, uma vez que as importações de produtos planos de aço laminados a frio da China para o Vietname estão sujeitas a direitos anti-*dumping* desde 2020 e que essas medidas foram prorrogadas em dezembro de 2025.

(50) O Governo do Japão solicitou que as vendas no mercado interno e o preço de exportação fossem objeto de uma comparação adequada. A este respeito, a Nippon Steel, a JFE e a Kobe alegaram igualmente que, mesmo que a Comissão estabelecesse a existência de uma situação especial do mercado no mercado japonês, tal não impediria automaticamente uma comparação adequada do preço no mercado interno e do preço de exportação, uma vez que o efeito de exclusão da sobrecapacidade chinesa no setor siderúrgico afetou tanto o mercado japonês como o da União na mesma medida. Na sua opinião, tal decorre da natureza da alegada situação especial do mercado, dado que a sobrecapacidade no setor siderúrgico e, em especial, na China, tem efeitos mundiais e afeta a economia mundial, conforme reconhecido pelo autor da denúncia. Para fundamentar esta alegação, compararam o volume total das importações de produtos planos laminados a frio no Japão e na União e declararam que eram semelhantes. Em seu entender, a proteção contra as importações provenientes da China é também semelhante. O Japão estaria protegido pelos fatores indicados nos considerandos 44 e 46, ao passo que a União estaria protegida por direitos anti-*dumping* sobre as importações de produtos planos laminados a frio originários, nomeadamente, da RPC ([28]) e pelas medidas de salvaguarda aplicáveis a certos produtos de aço ([29]). Contudo, em seu entender, estas medidas revelaram-se ineficazes para dar resposta à sobrecapacidade, pois se, por um lado, o consumo da União diminuiu, por outro, os volumes dos contingentes pautais aumentaram graças à liberalização anual, como, aliás, o confirmou a proposta da Comissão relativa à resposta aos efeitos negativos relacionados com o comércio decorrentes da sobrecapacidade mundial que afetam o mercado siderúrgico da UE ([30]).

(51) Pelo contrário, a EUROFER considerou que uma análise da comparação adequada era desnecessária nas circunstâncias do caso em apreço, uma vez que não é a mesma situação especial do mercado que afeta os preços de exportação, mas sim um fenómeno económico diferente (ou seja, o efeito das sobrecapacidades chinesas no mercado da União). Na opinião da EUROFER, o *dumping* consistia precisamente na opção de fixar os preços de exportação a um nível inferior ao do valor normal, independentemente da dinâmica económica nos mercados de exportação. Além disso, a Comissão não efetua essa análise paralela por outras razões para calcular o valor normal. Por exemplo, se a Comissão considerar que todas as vendas no mercado interno são efetuadas com prejuízo e, como tal, não se realizam no decurso de operações comerciais normais, não pode decidir utilizar os dados reais das vendas, uma vez que todas as vendas no mercado da União também são efetuadas com prejuízo. Na opinião da EUROFER, este último elemento é irrelevante.

([28]) Como instituídos pelo Regulamento de Execução (UE) 2022/2068 da Comissão, de 26 de outubro de 2022, que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos de aço laminados a frio originários da República Popular da China e da Federação da Rússia, na sequência de um reexame da caducidade em conformidade com o artigo 11.º, n.º 2, do Regulamento (UE) 2016/1036 do Parlamento Europeu e do Conselho (JO L 277 de 27.10.2022, p. 149, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/2068/oj).

([29]) Regulamento de Execução (UE) 2019/159 da Comissão, de 31 de janeiro de 2019, que institui medidas de salvaguarda definitivas contra as importações de certos produtos de aço (JO L 31 de 1.2.2019, p. 27, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2019/159/oj).

([30]) Proposta de Regulamento do Parlamento Europeu e do Conselho relativo à resposta aos efeitos negativos relacionados com o comércio decorrentes da sobrecapacidade mundial que afetam o mercado siderúrgico da UE [COM(2025) 726 final, 7.10.2025].

(52) Além disso, a Nippon Steel, a JFE, a Kobe e a Tatmetal alegaram que, mesmo que estivessem preenchidas as condições previstas no artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base, a Comissão não podia ignorar os lucros reais da Nippon Steel e da Tatmetal nas suas vendas no mercado interno no decurso de operações comerciais normais, em conformidade com o proémio do artigo 2.º, n.º 6, uma vez que o artigo 2.º, n.º 3, apenas permitia à Comissão calcular o valor normal. Com efeito, na sua opinião, se existirem dados reais sobre a produção e as vendas no decurso de operações comerciais normais, a Comissão deve utilizar esses dados para estabelecer o montante do lucro, conforme explicado pelo Tribunal de Justiça no acórdão Goldstar/Conselho ([31]) e por várias decisões da OMC ([32]). No seu entender, o lucro sobre as vendas reais no mercado interno no decurso de operações comerciais normais só poderia ser ignorado no cálculo do valor normal ao abrigo do artigo 2.º, n.º 6, do regulamento de base na ausência de vendas no mercado interno no decurso de operações comerciais normais. A este respeito, a Comissão não poderia combinar o decurso de operações comerciais normais com uma situação especial do mercado para ignorar o lucro obtido com as vendas no mercado interno no decurso de operações comerciais normais, dado que os dois seriam conceitos distintos, tal como demonstrado pela utilização do termo «ou» entre ambos no artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base. Com base no acórdão NutraSweet/Conselho ([33]), a Nippon Steel, a JFE e a Kobe argumentaram que o critério das operações comerciais normais dizia respeito ao caráter das próprias vendas e não ao do mercado em que uma empresa operava. A Nippon Steel, a JFE, a Kobe e a Tatmetal também fizeram referência ao acórdão Conselho/Alumina ([34]). O facto de esta situação poder dar azo a um valor normal calculado igual aos preços de venda no mercado interno que não foi tido em conta devido à situação especial do mercado não seria relevante no entender da Nippon Steel, a JFE e a Kobe, que remeteram para o processo Hansol ([35]).

(53) A EUROFER discordou e considerou que as vendas no mercado interno num mercado afetado por uma situação especial do mercado não se realizariam no decurso de operações comerciais normais, o que impedia a Comissão de se basear nos preços reais. A EUROFER argumentou igualmente que nem o acórdão Conselho/Alumina, nem o acórdão NutraSweet/Conselho apoiavam a conclusão de que o critério das operações comerciais normais dizia respeito ao caráter das próprias vendas e não ao do mercado em que uma empresa operava.

(54) A Nippon Steel reiterou que a EUROFER confundiu os conceitos de operações comerciais normais e de situação especial do mercado, que eram distintos no artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base, e que o argumento de que o critério das operações comerciais normais dizia respeito ao caráter das próprias vendas foi clarificado no acórdão NutraSweet/Conselho ([36]). Em contrapartida, o Regulamento (CE) n.º 1972/2002 ([37]) do Conselho, que introduziu pela primeira vez o conceito de situação especial do mercado no regulamento de base, indicava que a fundamentação política subjacente à introdução da situação especial do mercado se centrava em condições estruturais mais amplas num mercado, e não nas vendas de uma empresa específica ([38]). Além disso, a Nippon Steel chamou a atenção para o facto de não existir qualquer referência a uma situação especial do mercado no artigo 2.º, n.º 6, do Regulamento de base, que utiliza, em vez disso, o termo «operações comerciais normais». A

([31]) Acórdão de 13 de fevereiro de 1992, *Goldstar Co. Ltd contra Conselho das Comunidades Europeias*, C-105/90, ECLI:EU:C:1992:69, n.ºs 35-38.

([32]) Relatório do Painel, *Austrália — Medidas anti*-dumping *e de compensação aplicáveis a determinados produtos provenientes da China*, WT/DS603/R e Add.1, adotado em 26 de abril de 2024, n.ºs 7.115-7.116; Relatório do Painel, *Paquistão — Medidas anti*-dumping *relativas às películas de polipropileno orientado biaxialmente provenientes dos Emirados Árabes Unidos*, WT/DS538/R e Add.1, distribuído aos membros da OMC em 18 de janeiro de 2021, objeto de recurso em 22 de fevereiro de 2021, n.ºs 7.147-7.148; Relatório do Órgão de Recurso, *Comunidades Europeias – direitos anti*–dumping *sobre as importações de roupa de cama de algodão provenientes da Índia*, WT/DS141/AB/R, adotado em 12 de março de 2001, DSR 2001:V, p. 2049, n.º 81; e relatórios do Órgão de Recurso, *China — Medidas que instituem direitos anti*-dumping *sobre os tubos sem costura de aço inoxidável de alto desempenho provenientes do Japão e China – Medidas que instituem direitos anti*-dumping *sobre os tubos sem costura de aço inoxidável de alto desempenho provenientes da União Europeia*, WT/DS454/AB/R e Add.1/WT/DS460/AB/R e Add.1, adotado em 28 de outubro de 2015, DSR 2015:IX, p. 457, n.ºs 5.25-5.27.

([33]) Acórdão de 3 de maio de 2001, *Ajinomoto Co., Inc. e The NutraSweet Company contra Conselho da União Europeia e Comissão das Comunidades Europeias*, processos apensos C-76/98 P e C-77/98 P, ECLI:EU:C:2001:234, n.º 38.

([34]) Acórdão de 1 de outubro de 2014, Conselho da União Europeia/Alumina d.o.o., C-393/13 P, ECLI:EU:C:2014:2245, n.º 30.

([35]) Despacho de 13 de junho de 2024, *Hansol Paper Co. Ltd contra Comissão Europeia*, T-199/23, ECLI:EU:T:2024:388, n.º 63.

([36]) Processos apensos C-76/98 P e C-77/98 P, *NutraSweet/Conselho*, n.º 38.

([37]) Regulamento (CE) n.° 1972/2002 do Conselho, de 5 de Novembro de 2002, que altera o Regulamento (CE) n.° 384/96 relativo à defesa contra as importações objeto de dumping de países não membros da Comunidade Europeia (JO L 305 de 7.11.2002, p.1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/1972/oj).

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

Nippon Steel alegou igualmente que era necessário utilizar os lucros das vendas efetuadas no decurso de operações comerciais normais, com base no relatório do painel no processo CE — Salmão (Noruega) ([39]). A Nippon Steel alegou que, mesmo nos casos em que o volume de vendas de um determinado produto é insuficiente para justificar a utilização das vendas no mercado interno, a Comissão continuaria a utilizar a rendibilidade dessas vendas no decurso de operações comerciais normais, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 6, e o processo PT Musim Mas/Comissão ([40]). Na opinião da Nippon Steel, tal deve aplicar-se também quando se ignoram os preços no mercado interno devido a uma situação especial do mercado e o autor da denúncia não demonstrou que as vendas no mercado interno dos produtores japoneses não se realizaram no decurso de operações comerciais normais.

(55) Além disso, a Nippon Steel, a JFE e a Kobe alegaram que, caso a Comissão decidisse, não obstante, recorrer ao artigo 2.º, n.º 6, alínea c), estaria sujeita à obrigação de calcular o limite máximo do lucro para garantir que este não é excedido, conforme recordado pelo painel nos processos UE — Calçado (China) ([41]) e UE — Biodiesel (Indonésia) ([42]). Por conseguinte, a Comissão deve fornecer às partes interessadas uma indicação do limite máximo e da forma como o estabeleceu. Por último, as partes recordaram que o «lucro normalmente realizado» se refere aos lucros que são regular ou habitualmente realizados.

(56) A este respeito, a EUROFER argumentou que a Comissão deveria recorrer à alínea c), uma vez que a alínea a) não poderia ser utilizada porque a situação especial do mercado afetava todas as vendas, e a alínea b) não poderia ser utilizada porque os efeitos de distorção das sobrecapacidades chinesas nos produtos siderúrgicos se poderiam aplicar a uma vasta gama de produtos de aço e nenhum outro produto apresentava especificidades suficientemente semelhantes às dos produtos planos laminados a frio.

(57) A Nippon Steel respondeu com observações apresentadas apenas na versão sensível relativas a eventuais lucros a aplicar.

(58) A JSW Steel Limited e as suas empresas coligadas («JSW») discordaram do autor da denúncia quanto ao facto de o artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base constituir uma base jurídica para o ajustamento dos custos para o cálculo do valor normal, mesmo que a Comissão tivesse estabelecido a existência de uma situação especial do mercado na Índia. A JSW alegou que, ao abrigo do regulamento de base, a existência de uma situação especial do mercado nos termos do artigo 2.º, n.º 3, só permitiria utilizar o valor normal calculado com base no custo de produção, em vez dos preços de venda reais.

(59) A JSW alegou que a demonstração de uma situação especial do mercado no mercado indiano em geral não seria suficiente e que a Comissão teria de demonstrar que a JSW foi efetivamente afetada pela alegada situação especial do mercado. Além disso, a JSW alegou que não foi afetada por nenhuma das alegadas situações especiais do mercado.

(60) No que diz respeito ao minério de ferro, a JSW alegou que não existiam restrições à exportação de minério de ferro com um teor de ferro inferior a 58 % e que o autor da denúncia não tinha demonstrado de que forma eventuais medidas na Índia teriam depreciado o preço do minério de ferro no mercado interno em comparação com o preço de exportação. A JSW alegou igualmente que, no que diz respeito ao minério de ferro com um teor de ferro superior a 58 %, as quantidades que a empresa tinha importado não eram afetadas por uma eventual situação especial do mercado. Além disso, a JSW alegou ainda que o preço ao qual adquiriu no mercado interno minério de ferro com um teor de ferro superior a 58 % estava em consonância com o preço de importação. Por último, no que diz respeito à utilização cativa de minério de ferro, a JSW alegou que o preço que pagou era superior ao preço de mercado e que a única vantagem para a JSW decorrente da utilização cativa era a segurança do aprovisionamento.

(61) No que diz respeito ao carvão, a JSW alegou que a denúncia não estabelecia uma distinção entre o carvão de coque, que é um *input* direto no processo de produção de aço, e o carvão não apropriado para a produção de coque, que é utilizado na produção de energia. A JSW alegou que, uma vez que estes dois produtos não eram permutáveis e que os mercados destes dois produtos eram distintos, a Comissão não deveria ter em conta a alegação de que existia uma situação especial do mercado para o carvão na Índia. A JSW argumentou igualmente que importava a maior parte do carvão de coque de que necessitava, uma vez que não havia disponibilidade suficiente de carvão de coque nacional e que a sua qualidade era insuficiente para a produção de aço. Por último, a JSW alegou que os preços de compra do carvão de coque da JSW eram comparáveis aos preços internacionais, o que demonstrava que a política interna não tinha qualquer efeito descendente nos preços de importação indianos.

([39]) Relatório do Painel, *Comunidades Europeias — Medida anti*-dumping *aplicável ao salmão de viveiro originário da Noruega*, WT/DS337/R, adotado em 15 de janeiro de 2008, e Corr.1, DSR 2008: I, p. 3, n.º 7.298.

([40]) Acórdão de 2 de julho de 2025, *PT Musim Mas/Comissão*, T-176/23, ECLI:EU:T:2025:662, n.º 116.

([41]) Relatório do Painel, *União Europeia — Medidas anti*-dumping *sobre determinado tipo de calçado proveniente da China*, WT/DS405/R, adotado em 22 de fevereiro de 2012, DSR 2012: IX, p. 4585, n.ºs 7.299-7.300.

([42]) Relatório do Painel, *União Europeia — Medidas anti*-dumping *sobre o biodiesel originário da Indonésia*, WT/DS480/R e Add.1, adotado em 28 de fevereiro de 2018, DSR 2018: II, p. 605, n.º 7.51.

(62) No que diz respeito à sucata, a JSW defendeu que a alegação relativa a uma situação especial do mercado para o carvão era contraditória com a relativa a uma situação especial do mercado para a sucata, dado que uma situação especial do mercado para o carvão teria reduzido a procura de sucata. A JSW alegou que o autor da denúncia não demonstrou de que forma as medidas indianas relacionadas com a sucata, tais como o direito de exportação de 15 %, contribuíram para a redução dos preços da sucata. A JSW alegou também que vários outros países e a União tinham igualmente adotado medidas para apoiar a valorização de sucata e que o autor da denúncia não tinha demonstrado de que forma as medidas indianas eram especiais ou distintivas, o que a JSW alegou ser necessário para estabelecer uma situação especial do mercado.

(63) A JSW defendeu que, mesmo que existisse uma situação especial do mercado, a Comissão deveria avaliar se esta permitiria uma comparação adequada entre as vendas no mercado interno e as vendas de exportação. A JSW alegou ainda que tinha o mesmo custo de produção independentemente de o produto em causa ser vendido no mercado interno ou exportado. A JSW argumentou também que os *inputs* pertinentes eram introduzidos nos fornos sem distinção da sua origem, o que é ainda confirmado pelo facto de, aquando da produção de produtos a montante, tais como rolos laminados a quente, as linhas de produção não saberem se os rolos seriam posteriormente convertidos em produtos planos laminados a frio ou vendidos como tal.

(64) A JSW discordou das alegações do autor da denúncia de que grandes volumes de importações chinesas do produto objeto de inquérito tinham depreciado os preços no mercado interno indiano, comprometendo a capacidade de os produtores indianos venderem de forma rentável, e que, consequentemente, os produtores indianos tinham reorientado a produção para o mercado da União. A JSW defendeu que este efeito de exclusão alegado pelo autor da denúncia não era específico da Índia e não teve efeitos demonstráveis nos preços, nos padrões comerciais ou na rendibilidade dos produtores indianos. A JSW alegou ainda que o seu lucro no mercado interno não tinha sido afetado pela sobrecapacidade chinesa e que o seu volume de vendas se mantinha elevado, tanto no mercado interno como nos mercados de exportação. No que diz respeito aos preços, a JSW alegou que a tendência no mercado interno tinha sido semelhante à dos mercados de exportação. Além disso, a JSW argumentou que as importações chinesas são muito baixas em comparação com outros países importadores (3 %-12 % do total das importações), que as importações chinesas representam apenas 0,2 %-0,3 % do consumo interno e que a evolução das importações chinesas regista um atraso em relação à evolução do consumo interno. Por último, a JSW alegou que estavam em vigor na Índia medidas de defesa comercial contra o produto objeto de inquérito.

(65) A JSW argumentou que o artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base exigia que a alegada situação especial do mercado tornasse o preço no mercado interno inadequado para uma comparação com o preço de exportação. A JSW alegou ainda que estes dois preços eram comparáveis, uma vez que a Índia tinha em vigor medidas eficazes de defesa comercial contra o produto objeto de inquérito e, ao contrário de muitos outros países, tinha registado um aumento da procura interna.

(66) A JSW discordou da denúncia quanto ao facto de, a verificar-se uma situação especial do mercado, a Comissão poder ajustar o lucro ao determinar o valor normal. A JSW alegou que a Comissão não tem base jurídica para ignorar o lucro real que a JSW realizou nas suas vendas no mercado interno no cálculo do valor normal. Por último, a JSW acrescentou que, mesmo que invocasse o artigo 2.º, n.º 6, do regulamento de base, a Comissão teria de indicar o limite máximo às partes interessadas e estabelecê-lo de forma a assegurar que o montante de lucro não excede o lucro normalmente obtido por outros exportadores ou produtores com as vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem.

(67) A TRAV alegou que, num recente inquérito anti-*dumping* da União relativo às importações de produtos planos de aço laminados a quente originários do Vietname, a União não conseguiu demonstrar a existência de distorções ao nível das matérias-primas. A TRAV defendeu que a mesma conclusão se aplicava ao aço plano laminado a frio, dado que este é produzido a partir de aço laminado a quente. A TRAV alegou que a denúncia continha erros de direito e de facto. A TRAV alegou ainda que as políticas do Vietname em matéria de exportação de minerais se destinam a assegurar uma gestão sustentável e uma utilização eficiente dos recursos naturais do país, em plena conformidade com a legislação nacional e os compromissos internacionais, como o artigo XX do GATT de 1994.

(68) A POSVIET referiu igualmente que a Comissão concluiu, no inquérito anti-*dumping* relativo às importações de determinados produtos planos de aço laminados a quente originários do Vietname, do Japão, da Índia e do Egito («inquérito relativo aos produtos planos de aço laminados a quente») ([43]), que não foi possível demonstrar a existência de uma situação especial do mercado no Vietname. A TRAV alegou que a maioria dos produtos planos de aço laminados a quente utilizados pela indústria nacional vietnamita provém de produtores nacionais, como a Hoa Phat Dung Quat Steel Corporation ou a Formosa Ha Tinh Steel Corporation. A POSVIET alegou ainda que, uma vez que a denúncia no presente inquérito se baseava na mesma base probatória, nomeadamente no que diz respeito aos preços no mercado interno do carvão de coque, do minério de ferro e da sucata de aço, a Comissão deveria também considerá-la insuficiente para determinar a existência de uma situação especial do mercado no Vietname. A POSVIET remeteu igualmente para as conclusões do Tribunal Geral no processo Biodiesel ([44]), que abordaram a avaliação da Comissão sobre o impacto do sistema de taxas diferenciadas sobre as exportações da Indonésia nos preços do óleo de palma bruto no mercado interno e as condições conexas a demonstrar para os preços distorcidos das matérias-primas no mercado interno.

(69) No que diz respeito às medidas relativas ao minério de ferro, à sucata de aço e ao carvão de coque, a TRAV e a POSVIET alegaram que o autor da denúncia não apresentou quaisquer elementos de prova de que estas medidas resultaram efetivamente em distorções no mercado interno das matérias-primas e que a mera existência de impostos de exportação ou de outras iniciativas políticas não pode justificar automaticamente a conclusão de que os preços são artificialmente baixos. A TRAV e a POSVIET também discordaram de que as empresas verticalmente integradas e a campanha «Os vietnamitas dão prioridade à utilização de produtos vietnamitas» constituíssem uma situação especial do mercado. A TRAV recusou igualmente qualquer participação na gestão e na fixação dos preços das empresas envolvidas na produção e exportação de produtos planos de aço laminados a frio e esclareceu que a «Estratégia de Desenvolvimento da Indústria Siderúrgica para 2030 com uma visão até 2050» foi encerrada em 2018. Por último, a POSVIET discordou de que o facto de os preços dos produtos planos de aço laminados a quente serem artificialmente baixos na China (*quod non*) significasse que os preços desses produtos no Vietname fossem artificialmente baixos apenas devido ao comércio.

(70) As observações das partes interessadas expostas nos considerandos 39 a 69 não eram relevantes para o início do inquérito. Com efeito, todas essas observações diziam respeito a questões que só poderiam ser determinadas durante o inquérito e não aos elementos de prova constantes da denúncia. Como tal, a Comissão tomou nota destas observações. As conclusões da Comissão no âmbito do inquérito sobre todas estas questões são apresentadas, se for caso disso, nas secções correspondentes do presente regulamento.

1.4.2. *Alegações relativas ao volume das importações e à cumulação*

(71) Várias partes interessadas, nomeadamente o Governo da Turquia, a POSVIET, a Nippon Steel & JP e as empresas taiwanesas, contestaram a suficiência e a comparabilidade dos volumes de importação para efeitos de cumulação.

(72) O Governo da Turquia e a Nippon Steel & JP alegaram que as importações não eram significativas nos termos do artigo 5.º, n.º 7, e do artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base, invocando partes de mercado baixas ou flutuantes. Na mesma linha, a POSVIET argumentou que as importações eram negligenciáveis. Estas partes alegaram igualmente que os níveis de exportação estavam estruturalmente limitados e que a cumulação era inadequada devido às diferenças nas condições de importação, nas características dos produtos e nas situações de concorrência.

(73) A Comissão considerou que, na fase de início, o artigo 5.º, n.º 3, do regulamento de base exige elementos de prova suficientes relativos às importações e não uma avaliação conclusiva do seu impacto exato.

(74) A denúncia faculta elementos de prova suficientes de que as importações provenientes dos países em causa entraram no mercado da União em volumes significativos e concorrem com o produto da União em condições de concorrência semelhantes, já que tanto os produtos importados como os produtos da União visam os mesmos utilizadores finais em segmentos de mercado semelhantes, o que garante, assim, uma permutabilidade direta.

([43]) Regulamento de Execução (UE) 2025/1919.

([44]) Acórdãos do Tribunal Geral de 15 de setembro de 2016 («biodiesel»), PT Ciliandra Perkasa contra Conselho da União Europeia, T-120/ /14, e PT Pelita Agung Agrindustri contra Conselho da União Europeia, T-121/14. Ver também acórdão do Tribunal Geral de 15 de setembro de 2016, processos T-112/14 a T-116/14 e T-119/14.

(75) Além disso, não há qualquer indicação, nesta fase, de que a cumulação possa falsear a análise do prejuízo. Pelo contrário, os elementos de prova *prima facie* indicam que as importações em causa estão presentes simultaneamente no mercado da União e exercem uma pressão concomitante sobre os preços.

(76) Estão, as condições para uma avaliação cumulativa estão preenchidas na fase de início. Os argumentos foram, por conseguinte, rejeitados.

(77) Na sequência da divulgação, a Nippon Steel Corporation, a JFE Steel Corporation e a Kobe Steel, Ltd. (os «produtores japoneses») reiteraram os seus argumentos relativos à suficiência e comparabilidade dos volumes de importação para efeitos de cumulação. Consideraram que estes argumentos não tinham sido suficientemente abordados pela Comissão e solicitaram que fossem abordados nas conclusões definitivas. A este respeito, várias partes interessadas, de países em relação aos quais não se apurou nenhuma situação especial do mercado que afetasse a fiabilidade dos preços de venda no mercado interno, alegaram que as suas importações não deveriam ter sido avaliadas cumulativamente com as importações provenientes dos outros países em causa. Alegaram que, tendo sido detetada uma situação especial do mercado em alguns outros países, a Comissão não deveria ter cumulado as importações provenientes dos seus países de origem com as importações provenientes dos países afetados pela situação especial do mercado, sem ter devidamente em conta esta diferença na avaliação da cumulação.

(78) A Comissão observou que é avaliada uma situação especial do mercado para determinar o valor normal. Esta avaliação não está relacionada com a avaliação separada ao abrigo do artigo 3.º, n.º 4, que diz respeito às condições de concorrência entre os produtos importados no mercado da União e entre essas importações e a indústria da União. O artigo 2.º, n.º 3, centra-se na situação do mercado interno dos países exportadores; o artigo 3.º, n.º 4, centra-se na concorrência na União. Por conseguinte, as conclusões de existência de uma situação especial do mercado em alguns países exportadores não indicam, por si só, um comportamento de mercado diferente no mercado da União.

(79) A Comissão observou igualmente que a cumulação exige que se determine se os produtos importados partilham características físicas semelhantes e utilizações finais permutáveis e se os exportadores têm um comportamento de mercado semelhante e uma relação de concorrência comparável com a indústria da União. Esta avaliação baseia-se em elementos como a presença simultânea no mercado, preços comparáveis, sobreposição de canais de vendas e clientes e tendências semelhantes nos volumes de importação e nas partes de mercado. O inquérito revelou que as importações provenientes do Japão e dos outros países em causa estavam presentes no mercado da União durante o período de inquérito, visavam os mesmos utilizadores finais e segmentos de mercado, eram diretamente substituíveis pelo produto da União e exerciam uma pressão concomitante sobre os preços.

(80) Por conseguinte, a Comissão confirmou a sua inclusão na análise cumulativa do prejuízo e rejeitou a alegação.

1.4.3. *Alegações relativas à ausência de prejuízo para a indústria da UE*

(81) As partes interessadas alegaram que os elementos de prova da existência de prejuízo eram insuficientes ou não eram representativos de um prejuízo importante na aceção do artigo 3.º do regulamento de base. O Governo da Turquia, a Nippon Steel & JP e as empresas taiwanesas argumentaram que, segundo a denúncia, a indústria da União mantinha uma posição de mercado forte, com partes de mercado estáveis ou elevadas, e que indicadores como a capacidade, a produção e o investimento não revelavam uma deterioração significativa. A POSVIET alegou que a indústria da União se manteve resiliente apesar das condições de mercado adversas, incluindo a normalização pós-pandemia e o aumento dos custos. Estas partes alegaram igualmente que a denúncia não continha elementos de prova *prima facie* suficientes relativos a vários indicadores de prejuízo, incluindo a produtividade, o retorno dos investimentos, o *cash flow*, os salários, o crescimento e a capacidade de obtenção de capital, pelo que não se justificava iniciar o inquérito.

(82) A Comissão recordou que, em conformidade com o artigo 5.º, n.ºs 2 e 3, do regulamento de base, se necessita apenas de elementos de prova suficientes e de que se possa razoavelmente ter conhecimento para justificar o início do inquérito. A denúncia continha elementos de prova pertinentes relativos aos principais fatores de prejuízo que afetam a indústria da União, entre os quais a diminuição da rendibilidade, a pressão exercida sobre os preços e a deterioração dos indicadores de desempenho. O facto de haver alguns indicadores resilientes como, por exemplo, partes de mercado estáveis, não impede que se conclua pela existência de um prejuízo importante nos casos em que outros indicadores revelam uma evolução negativa. Por conseguinte, o facto de não haver dados relativos a todos os indicadores citados pela POSVIET não invalidou o início do inquérito. Consequentemente, os argumentos foram rejeitados.

1.4.4. *Alegações relativas ao nexo de causalidade*

(83) O Governo da Turquia, a Nippon Steel & JP, as empresas taiwanesas e a POSVIET contestaram a existência de um nexo de causalidade entre as alegadas importações objeto de *dumping* e o prejuízo sofrido pela indústria da União. No entender destas partes, a deterioração dos resultados deveu-se sobretudo a outros fatores, como a diminuição do consumo, o aumento dos custos da energia e das matérias-primas, os ajustamentos efetuados após a pandemia e as decisões estratégicas dos produtores da União.

(84) A Comissão recordou que, na fase de início, o artigo 5.º, n.º 3, exige apenas elementos de prova suficientes de um possível nexo de causalidade e não uma determinação definitiva nos termos do artigo 3.º, n.ºs 6 e 7. A denúncia apresentou elementos de prova de que, concomitantemente às importações provenientes dos países em causa, os resultados da indústria da União, incluindo os indicadores de pressão sobre os preços, se deterioraram. As outras explicações facultadas por estas partes são pertinentes para a fase do inquérito mas não infirmam um nexo de causalidade *prima facie*. Os argumentos foram, por conseguinte, rejeitados.

1.4.5. *Alegações sobre o nível das medidas e a metodologia (lucro-alvo, ajustamentos)*

(85) Várias partes interessadas contestaram certos aspetos dos cálculos da margem de prejuízo e do valor normal apresentados na denúncia. Alegaram que o lucro-alvo era excessivo e não representativo das condições normais de mercado e que a inclusão dos custos relacionados com o Sistema de Comércio de Licenças de Emissão da União Europeia («CELE») poderia resultar numa dupla contabilização. O Governo da Turquia e a Nippon Steel & JP contestaram ainda os ajustamentos relacionados com o investimento e as metodologias de repartição dos custos.

(86) A Comissão considerou que, na fase de início, o autor da denúncia é obrigado a apresentar estimativas razoáveis com base nos elementos de prova disponíveis. As determinações metodológicas, incluindo a seleção do lucro-alvo, o tratamento dos custos no âmbito do CELE e as metodologias de ajustamento, são questões técnicas complexas sujeitas a verificação no decurso do inquérito. Por conseguinte, os argumentos apresentados pelo Governo da Turquia, pela Nippon Steel & JP, pelas empresas taiwanesas e pela POSVIET diziam respeito a questões que não podem ser avaliadas de forma conclusiva na fase de início, pelo que foram rejeitados.

1.4.6. *Alegações sobre a existência de distorções ao nível das matérias-primas*

(87) A POSVIET alegou que não estavam reunidas as condições para a aplicação do artigo 7.º, n.º 2-A, do regulamento de base, argumentando que o Vietname dependia de matérias-primas importadas adquiridas a preços do mercado internacional e que não tinha sido demonstrada a existência de distorções importantes. A TRAV informou ainda que as matérias-primas extraídas internamente necessárias para a produção de rolos laminados a quente não cumpriam os requisitos da indústria siderúrgica e não podiam, em geral, ser utilizadas no processo de fabrico desses rolos.

(88) A Comissão recordou que, na fase de início, apenas são necessários elementos de prova suficientes que indiquem a existência de distorções importantes ao nível das matérias-primas que afetem os custos de produção no país de exportação e, potencialmente, a eficácia da regra do direito inferior. Observou que a denúncia continha esses elementos de prova suficientes, incluindo informações sobre as condições de mercado pertinentes e os fatores suscetíveis de afetar a fixação dos preços das matérias-primas e as estruturas de custos nos países de exportação.

(89) A Comissão considerou ainda que a avaliação dessas distorções exige uma análise exaustiva da estrutura do mercado, das condições de fixação de preços e da eventual influência do Estado, que não pode ser realizada de forma conclusiva na fase de início. Os argumentos da POSVIET foram, por conseguinte, rejeitados.

1.4.7. *Alegações relativas ao interesse da União*

(90) Algumas partes, nomeadamente o Governo da Turquia, a Nippon Steel & JP, as empresas taiwanesas e a BSH Hausgeräte GmbH, alegaram que a instituição de medidas não seria do interesse da União, na aceção do artigo 21.º do regulamento de base. Argumentaram que as medidas aumentariam os custos dos *inputs* para as indústrias a jusante, incluindo os setores automóvel, das máquinas e dos eletrodomésticos, e afetariam negativamente a competitividade, o emprego e a estabilidade da cadeia de abastecimento.

(91) A Comissão recordou que a avaliação do interesse da União nos termos do artigo 21.º não é realizada na fase de início, mas apenas na fase das medidas provisórias ou definitivas. Por conseguinte, os argumentos apresentados pelo Governo da Turquia, pela Nippon Steel & JP, pelas empresas taiwanesas e pela BSH Hausgeräte GmbH foram rejeitados.

### 1.5. **Amostragem**

(92) No aviso de início, a Comissão indicou que poderia vir a recorrer à amostragem das partes interessadas, em conformidade com o artigo 17.º do regulamento de base.

*Amostragem de produtores da União*

(93) No aviso de início, a Comissão anunciou que tinha selecionado provisoriamente uma amostra de produtores da União. A Comissão selecionou a amostra com base nos volumes de produção e de vendas mais representativos, tendo simultaneamente assegurado a distribuição geográfica. A Comissão convidou as partes interessadas a apresentar as suas observações sobre a amostra provisória, não tendo, todavia, recebido quaisquer observações a este respeito.

(94) Por conseguinte, constituíram a amostra final três produtores da União estabelecidos em três Estados-Membros. A amostra representa mais de 24 % do volume total estimado de produção e 17 % do volume estimado de vendas do produto similar no mercado livre da União. A amostra é representativa da indústria da União.

*Amostragem de importadores independentes*

(95) Para decidir se é necessário recorrer à amostragem e, em caso afirmativo, selecionar uma amostra, a Comissão convidou os importadores independentes a fornecer as informações especificadas no aviso de início.

(96) Nenhum importador independente facultou as informações solicitadas e aceitou ser incluído na amostra.

*Amostragem de produtores-exportadores*

(97) Para decidir se seria necessário recorrer à amostragem e, em caso afirmativo, selecionar uma amostra, a Comissão convidou todos os produtores-exportadores da Índia, do Japão, de Taiwan, da Turquia e do Vietname a facultarem as informações especificadas no aviso de início. Além disso, a Comissão solicitou à Missão da República da Índia junto da União Europeia, à Missão do Japão junto da União Europeia, ao Gabinete de Representação de Taipé junto da União Europeia, à Missão da República da Turquia junto da União Europeia e à Missão da República Socialista do Vietname junto da União Europeia que identificassem e/ou contactassem outros eventuais produtores-exportadores que pudessem estar interessados em participar no inquérito.

(98) Quatro produtores-exportadores indianos facultaram a informação solicitada e aceitaram ser incluídos na amostra. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 1, do regulamento de base, a Comissão selecionou uma amostra de um produtor-exportador, com base no volume mais representativo de exportações para a União sobre o qual podia razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível. O produtor-exportador incluído na amostra representava [90 %-100 %] do volume total estimado das exportações da Índia para a União no período de inquérito. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 2, do regulamento de base, todos os produtores-exportadores conhecidos, bem como as autoridades indianas, foram consultados sobre a seleção da amostra. Não foram recebidas quaisquer observações.

(99) Cinco empresas do Japão facultaram as informações solicitadas e aceitaram ser incluídas na amostra. Uma delas, a Daido, não declarou quaisquer vendas de exportação para a União durante o período de inquérito. Contudo, numa fase posterior do inquérito, a Comissão considerou que esta empresa estava coligada com o produtor-exportador incluído na amostra, como explicado nos considerandos 271 a 273. Além disso, uma outra declarou «0» relativamente à produção, capacidade de produção, vendas no mercado interno e vendas de exportação durante o período de inquérito e os restantes anos solicitados no formulário de amostragem, pelo que não podia ser considerada um produtor no Japão. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 1, do regulamento de base, a

Comissão selecionou uma amostra de um produtor-exportador, com base no volume mais representativo de exportações para a União sobre o qual podia razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível. O produtor-exportador incluído na amostra representava [80 %-90 %] do volume total estimado das exportações do Japão para a União no período de inquérito. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 2, do regulamento de base, todos os produtores-exportadores conhecidos, bem como as autoridades japonesas, foram consultados sobre a seleção da amostra. Não foram recebidas quaisquer observações.

(100) Três produtores-exportadores de Taiwan, pertencentes a dois grupos, facultaram as informações solicitadas e aceitaram ser incluídos na amostra. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 1, do regulamento de base, a Comissão selecionou uma amostra de dois produtores-exportadores, pertencentes a um grupo, com base no volume mais representativo de exportações para a União sobre o qual podia razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível. Os produtores-exportadores incluídos na amostra representavam [60 %-70 %] do volume total estimado das exportações de Taiwan para a União no período de inquérito. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 2, do regulamento de base, todos os produtores-exportadores conhecidos, bem como as autoridades taiwanesas, foram consultados sobre a seleção da amostra. Não foram recebidas quaisquer observações.

(101) Seis produtores-exportadores da Turquia facultaram a informação solicitada e aceitaram ser incluídos na amostra. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 1, do regulamento de base, a Comissão selecionou uma amostra de dois produtores-exportadores, com base no volume mais representativo de exportações para a União sobre o qual podia razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível. Os produtores-exportadores incluídos na amostra representavam [50 %-60 %] do volume total estimado das exportações da Turquia para a União no período de inquérito. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 2, do regulamento de base, todos os produtores-exportadores conhecidos, bem como as autoridades da Turquia, foram consultados sobre a seleção da amostra. Não foram recebidas quaisquer observações.

(102) Três produtores-exportadores do Vietname facultaram a informação solicitada e aceitaram ser incluídos na amostra. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 1, do regulamento de base, a Comissão selecionou uma amostra de um produtor-exportador, com base no volume mais representativo de exportações para a União sobre o qual podia razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível. O produtor-exportador incluído na amostra representava [80 %-90 %] do volume total estimado das exportações do Vietname para a União no período de inquérito. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 2, do regulamento de base, todos os produtores-exportadores conhecidos, bem como as autoridades do Vietname, foram consultados sobre a seleção da amostra. Não foram recebidas quaisquer observações.

### 1.6. **Respostas ao questionário e visitas de verificação**

(103) Como anunciado no aviso de início, a Comissão enviou questionários específicos às autoridades de todos os países em causa, a fim de investigar as alegações de existência de uma situação especial do mercado devido ao efeito de exclusão causado pelas importações provenientes da China. Nestes questionários, a Comissão solicitou as informações que considerou necessárias para investigar o alegado efeito de exclusão, entre as quais os volumes, os preços e as partes de mercado das importações e as vendas no mercado interno dos países em causa. As informações foram solicitadas relativamente ao período de 1 de janeiro de 2022 a 30 de junho de 2025, o mesmo período utilizado no inquérito para efeitos da determinação do *dumping* e do prejuízo (ver o considerando 107). A Comissão enviou ainda questionários específicos aos Governos da Índia e do Vietname, a fim de investigar as alegações de existência de uma situação especial do mercado devido a medidas aplicáveis a determinados *inputs* dos produtos planos laminados a frio.

(104) O autor da denúncia apresentou ainda elementos de prova suficientes da possível existência de distorções ao nível das matérias-primas na Índia e no Vietname, no que se refere ao produto em causa. Por conseguinte, como anunciado no aviso de início, o inquérito examinou estas alegadas distorções ao nível das matérias-primas, a fim de determinar se é aplicável o disposto no artigo 7.º, n.º 2-A e n.º 2-B, do regulamento de base, no que respeita à Índia e ao Vietname. Por esta razão, a Comissão enviou questionários adicionais sobre esta matéria aos Governos da Índia e do Vietname.

(105) A Comissão enviou ainda questionários aos produtores da União incluídos na amostra, aos produtores-exportadores incluídos na amostra, aos importadores independentes conhecidos e aos utilizadores. Estes questionários foram também disponibilizados em linha ([45]) no dia do início.

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

(106) A Comissão procurou obter e verificou todas as informações que considerou necessárias para a determinação do *dumping*, do prejuízo daí resultante, do interesse da União, da existência de uma situação especial do mercado e de distorções ao nível das matérias-primas, na aceção do artigo 7.º, n.º 2, alínea a), do regulamento de base. Foram efetuadas visitas de verificação, em conformidade com o artigo 16.º do regulamento de base, que decorreram nas dependências das autoridades de todos os países em causa e nas instalações das seguintes empresas:

Produtores da União:

— ArcelorMittal, Gent, Bélgica

— ArcelorMittal, Astúrias, Espanha

— Thyssenkrupp Steel Europe AG, Duisburgo, Alemanha

Produtores-exportadores da Índia:

— JSW Steel Limited, Bombaim

— JSW Steel Coated Products Limited, Bombaim

Produtor-exportador do Japão:

— Nippon Steel Corporation, Tóquio

Comerciantes coligados:

— Marubeni-Itochu Steel Inc., Tóquio, Japão

— Metal One Corporation, Tóquio, Japão

— Nippon Steel Trading Corporation, Tóquio, Japão

— Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd., Tóquio, Japão

— Steel Center Co., Ltd., Tóquio, Japão

— NST Coil Center Co., Ltd., Tóquio, Japão

Importadores coligados na União:

— Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH, Düsseldorf, Alemanha

— Nippon Steel Trading Austria GmbH, Viena, Áustria

Produtores-exportadores em Taiwan:

— China Steel Corporation, Kaohsiung

— Chung Hung Steel Corporation, Kaohsiung

Comerciante coligado:

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

Produtores-exportadores da Turquia:

— Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Bursa

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

Comerciante coligado:

— ArcelorMittal Çelik Ticaret A.Ş., Istambul, Turquia

Importadores coligados na União e/ou fornecedores de matérias-primas (foram realizadas verificações cruzadas, à distância, em linha):

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

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

Produtor-exportador do Vietname:

— POSCO VIETNAM Co., Ltd, Cidade de Ho Chi Minh

Centro de transformação e comerciante coligado:

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

Comerciante coligado:

— POSCO International Corporation, Seul, República da Coreia

Fornecedor de matérias-primas coligado:

— POSCO Co. Ltd., Seul, República da Coreia

Importador coligado na União:

— POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH, Eschborn, Alemanha

### 1.7. **Período de inquérito e período considerado**

(107) O inquérito sobre o *dumping* e o prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de julho de 2024 e 30 de junho de 2025 («período de inquérito»). A análise das tendências pertinentes para a avaliação do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de janeiro de 2022 e o final do período de inquérito («período considerado»).

(108) Na sequência da divulgação, os produtores japoneses alegaram que 2022 não constituía um ano de início adequado para a avaliação do prejuízo, uma vez que a forte recuperação económica pós-COVID se prolongou durante o primeiro semestre desse ano. Na sua opinião, as condições de mercado favoráveis que prevaleceram em 2022 criaram um valor de referência distorcido, conduzindo a uma sobrestimação da deterioração ao comparar o período de inquérito com esse ano. Por conseguinte, solicitaram à Comissão que utilizasse um período de referência mais longo ou, em alternativa, que tivesse em conta as condições prevalecentes em 2022 ao avaliar a evolução dos indicadores de prejuízo.

(109) É importante notar que a determinação do prejuízo pela Comissão se baseou na evolução da situação da indústria da União ao longo de todo o período considerado e não apenas na comparação entre 2022 e o período de inquérito. A Comissão observou que a análise de um período de vários anos, em vez de um único ano, visa atenuar o efeito das flutuações cíclicas ou de curto prazo e determinar se as tendências pertinentes se mantêm coerentes ao longo de um período suficientemente representativo. A avaliação abrangeu todos os fatores e indicadores económicos pertinentes que influenciam a situação da indústria da União, incluindo as vendas, a produção, a parte de mercado, a rendibilidade, o emprego, o *cash flow*, os investimentos e o retorno dos investimentos.

(110) Os produtores japoneses alegaram que as condições prevalecentes em 2022 foram excecionalmente favoráveis devido à recuperação pós-COVID e que, por conseguinte, a comparação com o período de inquérito sobrestimava a deterioração da indústria da União. No entanto, a existência de condições de mercado favoráveis no início do período considerado não demonstra, por si só, que a deterioração subsequente não tenha sido causada pelos fatores examinados no inquérito.

(111) A avaliação da Comissão também não se baseia num único indicador nem num único ano, mas sim numa análise dinâmica. A deterioração refletiu-se em vários indicadores e afetou tanto o desempenho financeiro da indústria da União como a sua posição no mercado da União. Os indicadores foram igualmente avaliados quanto à coerência e ao sentido da sua evolução ao longo de todo o período considerado, incluindo os anos decorridos entre o ponto de partida e o período de inquérito. A evolução simultânea destes indicadores proporciona uma imagem mais completa da situação da indústria da União do que as condições prevalecentes num determinado ano.

(112) Além disso, os produtores japoneses não demonstraram que a deterioração observada após 2022 representava apenas um regresso às condições normais anteriores à recuperação pós-COVID. Concretamente, não apresentaram elementos de prova que permitissem determinar qual o nível de desempenho que deveria ser considerado normal para a indústria da União ou que demonstrassem que os níveis atingidos durante o período de inquérito eram compatíveis com essas condições normais.

(113) A Comissão considerou igualmente que o recurso a um período de referência mais longo não permitiria, por si só, avaliar o prejuízo com maior rigor. O alargamento do período não eliminaria a necessidade de avaliar a evolução efetiva da indústria da União durante o período considerado, nem demonstraria que a deterioração observada não estava relacionada com as importações objeto de *dumping*.

(114) Os produtores japoneses também não identificaram qualquer indicador de prejuízo específico cuja deterioração pudesse ser atribuída exclusivamente ao fim da recuperação pós-COVID. O seu argumento não explicava, portanto, a deterioração global observada nos vários indicadores de prejuízo.

(115) Por conseguinte, a Comissão considerou que os argumentos relativos às condições económicas prevalecentes em 2022 não punham em causa a avaliação do prejuízo. Esta baseou-se na evolução da situação da indústria da União ao longo de todo o período considerado e na evolução combinada dos indicadores de prejuízo pertinentes. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

### 1.8. **Não instituição de medidas provisórias e procedimento subsequente**

(116) Em 17 de abril de 2026, em conformidade com o artigo 19.º-A, n.º 2, do regulamento de base, a Comissão informou as partes interessadas da sua intenção de não instituir medidas provisórias e deu-lhes a oportunidade de apresentarem informações suplementares.

(117) A Comissão continuou a reunir e a verificar todas as informações que considerou necessárias para as suas conclusões finais.

(118) Em 6 de agosto de 2026, a Comissão comunicou a todas as partes interessadas os principais factos e considerações com base nos quais tencionava instituir um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos de aço laminados a frio originários da Índia, do Japão, de Taiwan, da Turquia e do Vietname («divulgação final»). Foi concedido a todas as partes um prazo para apresentarem observações sobre a divulgação final.

(119) Algumas das observações recebidas sobre a divulgação final resultaram numa revisão dos principais factos e considerações mencionados no considerando 118. Em 6 de outubro de 2026, a Comissão enviou uma divulgação final adicional a todas as partes interessadas. Foi concedido a todas as partes um prazo para apresentarem observações, limitadas às informações revistas fornecidas na divulgação final adicional. Em 16 de outubro de 2026, após as observações recebidas na sequência da divulgação final adicional, a Comissão efetuou uma segunda divulgação final adicional junto de todas as partes interessadas. Foi concedido a todas as partes um prazo para apresentarem observações, também limitadas às informações fornecidas nessa segunda divulgação adicional.

(120) Às partes que o solicitaram foi igualmente concedida uma audição. Realizaram-se audições com todos os produtores-exportadores incluídos na amostra, com as autoridades de Taiwan e da Turquia e com a Czech Blades s.r.o., um utilizador do produto em causa.

(121) Em 8 de outubro de 2026, a POSVIET solicitou ao conselheiro auditor que organizasse uma audição com os serviços, a fim de assegurar que, antes da adoção da determinação final, a Comissão respondesse a três alegações já formuladas sobre as suas observações relativas à divulgação final, de 17 de agosto de 2026, e que concedesse à POSVIET uma oportunidade significativa para responder a novas considerações factuais contidas na divulgação final adicional, relativamente à qual a POSVIET tinha dois dias para apresentar observações. A audição realizou-se em 12 de outubro de 2026. Na audição, os serviços da Comissão confirmaram que tinham compreendido as alegações e observações e que as iriam abordar no regulamento definitivo. O conselheiro auditor concluiu que foram dadas à POSVIET todas as oportunidades legais para dar a conhecer os seus pontos de vista aos serviços da Comissão e apresentar as suas observações e argumentos, tanto por escrito como durante as audições orais, e que os direitos de defesa da POSVIET foram respeitados no presente inquérito.

## 2. PRODUTO OBJETO DE INQUÉRITO, PRODUTO EM CAUSA E PRODUTO SIMILAR

### 2.1. Produto objeto de inquérito

(122) O produto objeto de inquérito («produtos planos laminados a frio») é constituído por produtos laminados planos de ferro ou aço não ligado, ou outras ligas de aço, exceto de aço inoxidável, de qualquer largura, laminados a frio, não folheados ou chapeados, nem revestidos, simplesmente laminados a frio, exceto:

— produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de qualquer largura, laminados a frio, não folheados ou chapeados, nem revestidos, simplesmente laminados a frio, mesmo em rolos, de qualquer espessura, elétricos,

— produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de qualquer largura, laminados a frio, não folheados ou chapeados, nem revestidos, em rolos, de espessura inferior a 0,35 mm, recozidos (conhecidos como «chapas pretas»),

— produtos laminados planos, de outras ligas de aço, de qualquer largura, de aços ao silício, e

— produtos laminados planos, de ligas de aço, simplesmente laminados a frio, de aço de corte rápido.

(123) Os produtos planos laminados a frio são utilizados numa grande variedade de aplicações, incluindo a indústria automóvel, os eletrodomésticos, os materiais de construção, as máquinas industriais, o equipamento elétrico, o mobiliário metálico, os sistemas de armazenamento, os tubos e outras aplicações de fabrico a jusante que exigem um acabamento superficial de elevada qualidade e precisão dimensional.

### 2.2. Produto em causa

(124) O produto em causa é o produto objeto de inquérito originário da Índia, do Japão, de Taiwan, da Turquia ou do Vietname, atualmente classificado nos 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. Produto similar

(125) O inquérito revelou que os seguintes produtos têm as mesmas características físicas, químicas e técnicas de base e as mesmas utilizações de base:

— o produto em causa quando exportado para a União;

— o produto objeto de inquérito produzido e vendido no mercado interno dos países em causa, e

— o produto objeto de inquérito produzido e vendido na União pela indústria da União.

(126) A Comissão decidiu que esses produtos são, por conseguinte, produtos similares na aceção do artigo 1.º, n.º 4, do regulamento de base.

2.4. **Alegações relativas à definição do produto**

(127) A Daido apresentou um pedido de exclusão do produto relativo às ligas DF42N, MENPD e MAS1C (em conjunto, «ligas funcionais da Daido»). A Daido alegou que essas ligas deviam ser excluídas, uma vez que tinham utilizações finais, processos de fabrico, canais de distribuição e preços diferentes dos «produtos planos laminados a frio gerais». Alegou ainda que a exclusão se justificaria porque as ligas funcionais da Daido seriam abrangidas pela categoria 09 do número de controlo do produto («NCP»). De acordo com a Daido, as categorias 01 a 08 correspondem a famílias reconhecidas de produtos planos laminados a frio definidas pelas normas EN e utilizadas nas principais cadeias de abastecimento do setor automóvel, dos eletrodomésticos e da construção, ao passo que a categoria 09 funciona como uma classe residual para os materiais que não cumprem os critérios mecânicos ou de superfície específicos dos produtos planos laminados a frio.

(128) A Daido não apresentou quaisquer elementos de prova que demonstrassem que as ligas funcionais da Daido não partilham as mesmas características técnicas, químicas e físicas de base dos produtos planos laminados a frio. Com efeito, as suas ligas continuavam a ser fabricadas a partir das mesmas matérias-primas e seguindo essencialmente o mesmo processo. Os produtos resultantes continuariam a ser produtos planos laminados a frio. A utilização final específica, o canal de distribuição ou o preço final eram irrelevantes para justificar uma exclusão do produto.

(129) O facto de o produto pertencer à categoria 09 do NCP, como alegou a Daido, também não justificava uma exclusão. Pelo contrário, esse facto confirmou que se tratava efetivamente do produto objeto de inquérito, com as mesmas características físicas, técnicas e químicas de base que os produtos planos laminados a frio, que seria classificado noutras categorias do NCP, e também que o inquérito abrange diferentes tipos do produto para diferentes aplicações.

(130) Tendo em conta o que precede, a Comissão rejeitou o pedido de exclusão do produto.

(131) Na sequência da divulgação, a Daido reiterou a sua alegação de que as ligas funcionais da Daido deveriam ser excluídas da definição do produto, nomeadamente devido às suas alegadas características, utilizações e condições de concorrência diferentes e à sua classificação na categoria 09 do NCP.

(132) A Daido não apresentou quaisquer novas informações ou elementos de prova suscetíveis de alterar a apreciação da Comissão. Por conseguinte, a Comissão rejeitou o pedido de exclusão do produto.

(133) A Czech Blades s.r.o., um utilizador de produtos planos laminados a frio, solicitou que determinadas bandas de aço laminadas a frio com características técnicas específicas fossem excluídas do âmbito de aplicação das medidas. O utilizador alegou que estes produtos são fabricados segundo especificações técnicas altamente especializadas para uma aplicação de nicho a jusante, que não estão disponíveis junto dos produtores da União e que, por conseguinte, as importações são motivadas por considerações de necessidade técnica e não de preço. O utilizador alegou ainda que os produtos não são permutáveis com outros produtos de aço laminados a frio e que a instituição de medidas afetaria negativamente as suas operações a jusante.

(134) A Comissão rejeitou este pedido. Os elementos de prova apresentados foram insuficientes para demonstrar que os produtos em causa têm características técnicas, químicas e físicas diferentes que justifiquem a exclusão do âmbito de aplicação das medidas ou que os produtores da União não disponibilizam produtos que satisfaçam as características técnicas exigidas ou produtos tecnicamente permutáveis. As informações fornecidas não continham elementos de prova suficientemente completos, coerentes e verificáveis para fundamentar estas alegações.

(135) Além disso, o inquérito estabeleceu que a indústria da União fabrica produtos que satisfazem as características técnicas alegadas, ou produtos tecnicamente permutáveis. Por conseguinte, o inquérito não confirmou a alegação do utilizador de que os produtos em causa não podiam ser obtidos junto de produtores da União.

(136) Por último, as informações de apoio subjacentes ao pedido só foram apresentadas numa fase muito tardia do inquérito. Nessa fase, a Comissão já não estava em condições de proceder às verificações necessárias nem de investigar mais aprofundadamente as afirmações feitas. Por conseguinte, as informações não puderam ser tidas em conta para determinar se estavam preenchidas as condições de exclusão dos produtos do âmbito de aplicação das medidas.

(137) Na sequência da divulgação, a Czech Blades alegou que as lâminas de barbear de segurança e as lâminas industriais que fabrica são produtos de nicho altamente especializados que são únicos no mercado da União. A Czech Blades apresentou informações adicionais em apoio do seu pedido de exclusão. Estas observações foram apresentadas em resposta à instrução da Comissão de que qualquer novo pedido fosse devidamente documentado e abordasse, concretamente, i) as características físicas, químicas e técnicas de base dos produtos importados e dos produtos da União, ii) a sua utilização final e permutabilidade, iii) as fontes de aprovisionamento alternativas, iv) o impacto de uma isenção sobre os direitos e v) o impacto dos direitos no utilizador. A Czech Blades salientou que os seus elementos de prova anteriores tinham sido apresentados a título confidencial, o que impedia as outras partes interessadas de se pronunciarem sobre os mesmos. Por conseguinte, apresentou uma especificação dos materiais destinada a constar do dossiê não confidencial.

(138) No que diz respeito às características e à permutabilidade, a Czech Blades alegou que o aço para lâminas constitui uma categoria altamente especializada, cujas especificações rigorosas tornam inadequada a utilização de outras classes de aço como substitutos. No que diz respeito às fontes de aprovisionamento alternativas, a Czech Blades alegou que nenhum fornecedor da União estava em condições de fornecer o produto. Alegou que as tentativas de adquirir aço para lâminas junto de aciarias da União não tinham sido bem-sucedidas: os fornecedores não conseguiram cumprir os requisitos de qualidade, as tolerâncias ou os volumes exigidos ou não responderam aos pedidos. Alegou ainda que, devido à natureza intensiva em termos de energia e de mão de obra do processo de produção e à reduzida procura anual, os produtores da União consideravam o produto pouco atrativo do ponto de vista comercial. No que diz respeito ao impacto dos direitos, a Czech Blades alegou que as lâminas fabricadas a partir do material em questão representam uma parte significativa da sua produção em termos de valor.

(139) Na sequência da divulgação, a indústria da União apoiou a rejeição do pedido. Alegou que a Comissão já tinha concluído que esses produtos são produzidos na União, que os produtores da União fornecem matéria-prima laminada a frio que os relaminadores da União transformam nas bandas utilizadas para lâminas de barbear, que as medidas não proíbem as importações, mas restabelecem condições de concorrência equitativas, e que o impacto em termos de custos é negligenciável.

(140) A Comissão observou, em primeiro lugar, que cabe à parte que solicita a exclusão demonstrar, com base em elementos de prova completos, coerentes e verificáveis apresentados em tempo útil, que todas as condições pertinentes para a exclusão estão cumulativamente preenchidas. Não basta que uma parte determine um elemento isoladamente; o pedido deve ser avaliado no seu conjunto em relação a cada um dos cinco elementos identificados no considerando 137.

(141) No que diz respeito às características e à permutabilidade, a Comissão observou que, embora forneçam uma descrição mais pormenorizada do material importado pela Czech Blades, as informações adicionais não permitem determinar, por si só, que a indústria da União não fabrica produtos com características técnicas, químicas e físicas idênticas ou equivalentes. A especificação do material reflete os requisitos aplicáveis às aquisições da própria Czech Blades e não constitui um elemento de prova de que os produtores da União não conseguem cumprir essas especificações. O facto de o aço inoxidável poder não constituir uma alternativa adequada não demonstra que não estejam disponíveis outros produtos de aço-carbono que cumpram requisitos técnicos equivalentes. A Czech Blades não apresentou quaisquer elementos de prova que abordassem especificamente se os produtos fabricados pelos produtores da União conseguem cumprir os requisitos técnicos identificados nas suas especificações.

(142) No que diz respeito às fontes de aprovisionamento alternativas, a Comissão observou que os elementos de prova apresentados pela Czech Blades não eram exaustivos e assentavam em declarações e não em dados verificáveis. A Comissão observou igualmente, como alegado pela indústria da União (ver considerando 139), que as bandas utilizadas para lâminas de barbear são obtidas por relaminadores da União a partir de matérias-primas laminadas a frio fornecidas pelos produtores da União, o que confirma que a cadeia de produção em causa existe na União. Por conseguinte, a Czech Blades não conseguiu demonstrar que o produto não pode ser adquirido junto de produtores da União.

(143) No que diz respeito ao impacto de uma isenção sobre os direitos, a apresentação adicional não indica uma quantificação específica dos direitos que seriam evitados se a exclusão solicitada fosse concedida. As informações apresentadas centram-se no aumento previsto dos custos dos *inputs* para o utilizador e não quantificam o impacto correspondente da isenção nos direitos.

(144) De um modo geral, as informações adicionais apresentadas após a divulgação fornecem elementos de prova mais pormenorizados e específicos do que os que estavam disponíveis quando a Comissão avaliou anteriormente o pedido. No entanto, estas informações adicionais não dispensam a Czech Blades do ónus da prova descrito no considerando 137, que exige elementos de prova positivos, e não apenas afirmações, de que cada condição de exclusão está preenchida. As informações adicionais não permitem determinar, por si só, que os produtos em causa tenham características que os distingam dos produtos laminados a frio fabricados pela indústria da União, ou que não seja possível obter produtos que satisfaçam as características exigidas, ou produtos tecnicamente permutáveis, junto de produtores da União. As informações relativas aos fabricantes de aço contactados devem, por conseguinte, ser apreciadas em conjunto com as especificações técnicas, a fim de determinar se a alegada falta de oferta alternativa se baseia em limitações técnicas ou em considerações comerciais. Além disso, as observações adicionais não quantificam o impacto da isenção solicitada sobre os direitos, ao passo que as estimativas relativas ao impacto das medidas na Czech Blades exigem fundamentação no que diz respeito aos pressupostos subjacentes e ao nexo de causalidade entre os direitos e a alegada perda de vendas e de emprego. Trata-se de elementos necessários de um pedido de exclusão devidamente fundamentado, e a sua ausência justifica de forma independente a rejeição do pedido, independentemente da avaliação dos elementos de prova técnicos e relacionados com a oferta.

(145) À luz do que precede, a Comissão concluiu, por conseguinte, que a Czech Blades não conseguiu demonstrar que estavam reunidas as condições para a exclusão dos produtos em causa do âmbito de aplicação das medidas. Por conseguinte, o pedido de exclusão foi rejeitado.

(146) Na sequência da divulgação, a Proterial Ltd., um produtor-exportador japonês colaborante não incluído na amostra, solicitou à Comissão que ajustasse a aplicação do direito anti-*dumping* definitivo às suas exportações, tendo em conta a alegada natureza única do seu produto e o seu papel nas aplicações automóveis.

(147) A Comissão observou que o produto descrito pela parte continua a ser abrangido pelo âmbito do inquérito. Os argumentos apresentados não foram apoiados por elementos de prova e, por conseguinte, não podiam justificar qualquer consideração específica do produto. O interesse da União já foi avaliado no documento de divulgação, não tendo sido fornecidos quaisquer outros dados suscetíveis de alterar as conclusões da Comissão. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

## 3. **DUMPING**

### 3.1. **Situação especial do mercado: efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa**

#### 3.1.1. *O efeito de exclusão enquanto situação especial do mercado nos termos do artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base*

(148) Para efeitos do presente inquérito, a Comissão recorreu à definição de sobrecapacidade utilizada pelo Fórum Mundial sobre a Capacidade Siderúrgica Excedentária («GFSEC») ([46]): a sobrecapacidade é a diferença entre a capacidade de produção e a procura. Esta foi também a definição seguida pelo autor da denúncia.

(149) O autor da denúncia alegou que a sobrecapacidade no setor dos produtos planos laminados a frio na República Popular da China («RPC») impulsionou as exportações chinesas de produtos planos laminados a frio a baixos preços para os mercados de todos os países em causa. A pressão exercida por essas exportações teria feito depreciar os preços dos produtores nacionais nos países em causa para níveis insustentáveis. Os preços de venda dos produtos planos laminados a frio nos países em causa seriam, assim, artificialmente baixos. Por sua vez, esses preços conduziriam a lucros artificialmente baixos para os produtores nacionais de produtos planos laminados a frio nos países em causa ao venderem nos seus mercados internos.

(150) Consequentemente, o autor da denúncia alegou que o valor normal deveria ser calculado em conformidade com o artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base e que os dados relativos aos lucros reais deveriam ser substituídos, a fim de eliminar o efeito da situação especial do mercado.

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

3.1.2. *Sobrecapacidade siderúrgica na RPC em geral*

(151) Segundo a denúncia, embora a sobrecapacidade siderúrgica seja um problema de ordem mundial, a RPC é a fonte de origem da sobrecapacidade e a mais importante. Em 2024, a RPC era responsável por 47 % da capacidade mundial de aço bruto, o que corresponde a 1 173 mil milhões de toneladas ([47]).

(152) O autor da denúncia explicou que a sobrecapacidade de aço na RPC não é de natureza conjuntural, devido a uma quebra na procura, mas sim de natureza estrutural, pelo que, de acordo com as políticas governamentais, a criação de novas capacidades de produção na RPC está dissociada da procura prevista. De acordo com a OCDE, enquanto a primeira resulta de flutuações normais no ciclo económico, a segunda refere-se à capacidade excedentária que se deve a subsídios e outras formas de apoio estatal ([48]).

(153) De um modo mais geral, o GFSEC observou que a sobrecapacidade conduz a um excesso de oferta de aço nos mercados internacionais e a uma depreciação dos preços do aço, bem como a partes de mercado e taxas de utilização da capacidade mais baixas para os produtores de aço nacionais em países terceiros que operam em condições de mercado ([49]).

(154) Neste contexto, a análise realizada pela Comissão sobre a indústria siderúrgica chinesa confirmou a existência de uma sobrecapacidade assinalável no setor siderúrgico da RPC, pelo menos desde 2014, confirmando assim a sua natureza estrutural ([50]). Por outro lado, inquéritos anteriores da Comissão já mostraram que a intervenção do Governo da República Popular da China («Governo da RPC») no setor siderúrgico criou distorções importantes no mercado ([51]). Existem ainda relatórios de investigação de acesso público que mostram que o apoio concedido a vários níveis pelo Governo da RPC às empresas siderúrgicas indica que o mercado siderúrgico da China está dissociado do funcionamento normal do mercado ([52]).

3.1.3. *Sobrecapacidade especifica de produtos planos laminados a frio, na RPC*

(155) No que se refere especificamente aos produtos planos laminados a frio, o autor da denúncia mostrou que a capacidade chinesa de produtos planos laminados a frio estava desfasada da procura interna. Com efeito, uma vez que a procura chinesa de produtos planos laminados a frio entre 2022 e 2024 se manteve estável e constantemente abaixo da capacidade, a capacidade dos trens de laminagem em tandem aumentou de forma constante ([53]).

(156) A Comissão já apurara no seu inquérito anti-*dumping* relativo às importações de produtos planos laminados a frio originários, entre outros países, da RPC ([54]) que, em 2020, a capacidade total de produtos planos laminados a frio da China fora superior a 120 milhões de toneladas, enquanto a produção e o consumo estimados da China tinham ascendido a 100 milhões de toneladas, resultando assim numa capacidade não utilizada estimada de 20 milhões de toneladas em 2020. Com base nos dados constantes da denúncia, em 2024 a capacidade chinesa aumentou ainda mais 12 % em relação a 2019 e 9 % em relação a 2021 ([55]). Ao mesmo tempo, a procura interna aumentou apenas 3 % em relação a 2019, tendo mesmo registado uma diminuição de 2 % em relação a 2021 ([56]). Nenhuma das partes interessadas contestou estes dados.

([47]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity*, maio de 2024, p. 6, disponível em: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-steel-exports-trade-remedy-actions-and-sources-of-excess-capacity_0525.pdf.

([48]) OCDE, documento de política comercial: *Measuring distortions in international markets: Below-Market finance*, maio 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*, março de 2024, p. 5, disponível em: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

([50]) Documento de trabalho dos serviços da Comissão sobre distorções importantes na economia da República Popular da China para efeitos dos inquéritos de defesa comercial, secção 14.6. Sobrecapacidade, p. 408 e segs., disponível em: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([51]) Nomeadamente o Regulamento de Execução (UE) 2022/2068 e o Regulamento de Execução (UE) 2020/508.

([52]) Trade Policy Hub & LSE Consulting, «Research into market distortions in the steel sector», The London School of Economics and Political Science, 2024, disponível em: https://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/Research-into-Market-Distortions-in-the-Steel-Sector.pdf.

([53]) *Fontes*: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans, indicadas por clientes.

([54]) Instituído pela última vez pelo Regulamento de Execução (UE) 2022/2068.

([55]) *Fontes*: WV Stahl, Plantfacts, MetalSpans, indicadas por clientes.

([56]) *Idem*.

(157) Este aumento da sobrecapacidade deveu-se, em grande medida, aos planos de financiamento do Governo da RPC em resposta à crise financeira mundial de 2008-2009 ([57]). Uma vez que a sobrecapacidade chinesa é amplamente apoiada pelas intervenções do Governo da RPC, quando a procura interna estagna, como, por exemplo, na sequência da pandemia de COVID-19 devido à crise do setor da construção, o mercado chinês é afetado pelo excesso de oferta ([58]).

3.1.4. *Efeito da sobrecapacidade chinesa nos preços*

(158) O autor da denúncia mostrou que o resultado combinado do aumento da capacidade de produção e da diminuição da procura de produtos planos laminados a frio foi uma diminuição dos preços destes produtos na RPC. Em CNY, o preço do aço-carbono laminado a frio na RPC diminuiu entre 2022 e 2024 ([59]).

(159) Por conseguinte, os produtores siderúrgicos chineses foram forçados a exportar a sua produção excedentária aos baixos preços causados pela sobrecapacidade ([60]).

(160) Com efeito, a sobrecapacidade na China provocou um aumento súbito das exportações e uma depreciação dos preços do aço a nível mundial e, por conseguinte, desestabilizou os mercados siderúrgicos mundiais. Consequentemente, nos últimos anos, surgiram cada vez mais medidas contra as importações de aço provenientes da China, incluindo os inquéritos de defesa comercial ([61]).

(161) A Comissão recolheu elementos de prova a este respeito no decurso do inquérito, nomeadamente nas respostas ao questionário e aquando das visitas de verificação realizadas nas dependências das autoridades dos países em causa. Esses elementos de prova mostraram que também os países em causa estavam conscientes dos efeitos prejudiciais da sobrecapacidade chinesa e que muitos deles tomaram medidas para a combater, como se explica nas secções pertinentes.

(162) Embora as secções pertinentes incluam uma análise do volume e dos preços das importações em cada país em causa, a Comissão observou, nesta fase, que, uma vez que os preços no mercado interno chinês foram afetados pela sobrecapacidade, os preços das importações chinesas no país em causa representaram a externalização dessa sobrecapacidade chinesa.

(163) Mais especificamente, no seu inquérito anti-*dumping* relativo às importações de produtos planos laminados a frio originários, nomeadamente, da RPC ([62]), a Comissão concluiu que os preços de venda desses produtos no mercado interno da RPC foram afetados por distorções importantes na aceção do artigo 2.º, n.º 6-A, do regulamento de base ([63]).

(164) Esta conclusão baseou-se igualmente no facto de «[o] mercado [de produtos planos laminados a frio na RPC ser] servido, de forma significativa, por empresas que são propriedade das autoridades da RPC ou operam sob o seu controlo, supervisão ou orientação política» ([64]).

(165) No que diz respeito aos preços nos mercados dos países em causa, que seriam depreciados devido à pressão dos preços chineses afetados pela sobrecapacidade, o autor da denúncia explicou que seriam artificialmente baixos porque o nível dos preços das importações chinesas não se baseia em considerações de mercado. Segundo o autor da denúncia, as empresas são objeto de subvenções tão avultadas que podem acumular anos de perdas sem reduzir a capacidade.

(166) Nas secções respetivas seguintes, a Comissão chegou a uma conclusão a este respeito relativamente a cada um dos países em causa, tendo em conta as respetivas importações provenientes da RPC e o seu nível de preços.

([57]) GFSEC, *Steel exports, trade remedy actions and sources of excess capacity*, cit., p. 6.

([58]) Credendo, *China's ongoing construction crisis drives global steel prices down*, 28 de agosto de 2024, disponível em: https://credendo.com/en/knowledge-hub/steel-sector-global-steel-prices-under-pressure-amid-chinas-real-estate-downturn e CTECH, *The iron curtain falls: China steel exports surge amid domestic crisis*, 3 de setembro de 2024, https://www.calcalistech.com/ctechnews/article/sxv9qbfq2.

([59]) *Fonte*: Bases de dados Fastmarkets e Argus.

([60]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, março de 2025, p. 9, disponível em: https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/GFSEC-Employment_and-excess-capacity_31_jan_2025-(002)_250305_1015.pdf.

([61]) Documento de trabalho dos serviços da Comissão sobre distorções importantes na economia da República Popular da China para efeitos dos inquéritos de defesa comercial, secção 14.6. Sobrecapacidade, p. 408 e segs., disponível em: https://ec.europa.eu/transparency/documents-register/detail?ref=SWD(2024)91&lang=en.

([62]) Instituído mais recentemente pelo Regulamento de Execução (UE) 2022/2068.

([63]) Regulamento de Execução (UE) 2022/2068, considerando 78.

([64]) Regulamento de Execução (UE) 2022/2068, considerando 62.

3.1.5. *Efeito da sobrecapacidade chinesa nos lucros*

(167) Conforme explicou o autor da denúncia, preços artificialmente baixos implicam lucros mais baixos. Neste contexto, o autor da denúncia apresentou elementos de prova da deterioração da rendibilidade dos produtores siderúrgicos chineses em 2024 ([65]) e do facto de os preços do aço no mercado interno e os preços de exportação chineses serem inferiores ao custo de produção ([66]).

(168) Segundo o autor da denúncia, em consequência da entrada das importações chinesas afetadas pela sobrecapacidade, os preços nos mercados dos países em causa sofreriam uma pressão descendente e os produtores de aço nacionais deixariam de poder vender os mesmos volumes, o que reduziria a utilização da capacidade. Consequentemente, os custos fixos disparam, o que reduz ainda mais os lucros. Em última análise, os produtores nacionais deixariam de poder investir, tornando-se menos inovadores e menos eficientes ([67])..

(169) Em conclusão, o autor da denúncia alegou que os produtores de aço nacionais fora da RPC obtiveram lucros inferiores aos que teriam obtido se a sobrecapacidade chinesa não tivesse aumentado da forma súbita como aumentou ([68]). O autor da denúncia apresentou igualmente dados sobre a rendibilidade dos produtores de produtos planos laminados a frio nos países em causa. As conclusões do inquérito a este respeito são apresentadas em seguida nas secções aplicáveis.

(170) Nas secções respetivas seguintes, a Comissão chegou a uma conclusão a este respeito relativamente a cada um dos países em causa, tendo em conta as respetivas importações provenientes da RPC e o seu nível de preços.

3.2. **Índia**

3.2.1. *Situação especial do mercado devido ao efeito de exclusão causado pelas importações chinesas*

(171) A fim de avaliar a existência de uma situação especial do mercado no mercado indiano devido ao efeito de exclusão causado pelas importações chinesas de produtos planos laminados a frio, a Comissão começou por analisar o grau de penetração das importações chinesas no mercado interno indiano de produtos planos laminados a frio em termos de volume.

(172) A Comissão comparou o volume das importações de produtos planos laminados a frio provenientes da China com o consumo da Índia. A Comissão baseou-se nos dados de produção, nos dados de importação e nos dados de exportação apresentados pelo Governo da Índia no âmbito da resposta ao questionário, que foram verificados no local pela Comissão. A Comissão estimou o consumo de produtos planos laminados a frio na Índia como a produção total mais as importações e menos as exportações.

*Quadro 1*

**Consumo na Índia**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Consumo na Índia (estimado) (toneladas) | 18 322 098 | 19 390 835 | 21 708 857 | 21 178 934 |
| Todas as importações (toneladas) | 537 448 | 509 192 | 525 511 | 440 782 |

([65]) The Economist, *Chinese overcapacity is crushing the global steel industry*, 17 de setembro de 2024, disponível em: 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», 23 de junho de 2025, disponível em: https://www.fastmarkets.com/insights/chinas-steelmaking-losses-incentivize-global-rebalancing/ e GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, cit., pp. 16-17.

([67]) GFSEC, *Global excess capacity and employment in steel and downstream activities*, cit., p. 3, 5, 8 e 13, e GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, cit., p. 11-12.

([68]) GFSEC, *Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, cit., p. 18-20, nomeadamente a figura 3.

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Importações provenientes da China (toneladas) | 17 681 | 23 269 | 63 775 | 52 992 |
| Parte de mercado de todas as importações (%) | 2,93 | 2,63 | 2,42 | 2,08 |
| Parte de mercado das importações provenientes da China (%) | 0,10 | 0,12 | 0,29 | 0,25 |

*Fonte*: Governo da Índia, cálculos realizados pela Comissão.

(173) Entre 2022 e o período de inquérito, a parte de mercado das importações chinesas aumentou de 0,10 % para 0,25 %. Nesta base, a Comissão considerou que os volumes das importações chinesas na Índia eram insignificantes em relação ao consumo e demasiado baixos para terem causado um efeito de exclusão.

(174) A Comissão concluiu, assim, que o mercado interno da Índia não foi afetado por uma situação especial do mercado causada pelas importações chinesas devido à sobrecapacidade no setor siderúrgico da RPC.

(175) Na sequência da divulgação final, a EUROFER solicitou à Comissão que reconsiderasse as suas conclusões resumidas nos considerandos 171 a 174. A Comissão observou que a EUROFER não apresentou quaisquer novas informações ou elementos de prova suscetíveis de alterar a apreciação da Comissão. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação e confirmou as constatações e conclusões enunciadas nos considerandos 171 a 174.

3.2.2. *Situação especial do mercado devido a medidas aplicáveis a fatores de produção*

3.2.2.1. Introdução

(176) O autor da denúncia alegou que existia uma situação especial do mercado nos termos do artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base no mercado siderúrgico da Índia. As alegações estavam relacionadas com os seguintes fatores:

— minério de ferro, incluindo a mineração cativa;

— carvão, incluindo a mineração cativa;

— sucata de aço;

— integração vertical dos produtores siderúrgicos indianos

(177) A Comissão investigou as alegações constantes da denúncia e as observações recebidas da JSW, o único produtor-exportador indiano incluído na amostra, sobre o início do inquérito, que foram resumidas nos considerandos 58 a 66. A Comissão analisou igualmente as respostas aos questionários apresentadas pelo Governo da Índia e pela JSW, que foram verificadas no local, como referido no considerando 103.

(178) Com base nas respostas aos questionários, nas visitas de verificação e nas observações recebidas, a Comissão rejeitou as alegações constantes da denúncia sobre a existência de uma situação especial do mercado no que diz respeito ao carvão, à sucata de aço e à integração vertical dos produtores de aço indianos, uma vez que não existiam elementos suficientes no dossiê que confirmassem estas alegações no contexto do presente inquérito. Em contrapartida, a Comissão investigou se as alegações constantes da denúncia relativas ao minério de ferro, incluindo a mineração cativa, eram fundamentadas e se existia uma situação especial do mercado que afetasse os preços dos produtos planos laminados a frio no mercado interno.

3.2.2.2. Existência de distorções no mercado do minério de ferro

3.2.2.2.1. Introdução

(179) No presente inquérito, a Comissão estabeleceu que os produtos planos laminados a quente eram o principal *input* para a produção de produtos planos laminados a frio e exigiam minério de ferro. A Comissão estabeleceu igualmente que, uma vez que a JSW tinha um processo de fabrico verticalmente integrado, os produtos planos laminados a frio produzidos a partir de produtos planos laminados a quente tinham sido produzidos utilizando minério de ferro. O minério de ferro utilizado na produção de produtos planos laminados a quente era originário de uma ou várias das três fontes seguintes: i) aquisição de minério de ferro no mercado interno; ii) minério de ferro extraído diretamente pelo produtor-exportador e iii) minério de ferro importado.

(180) A Comissão estabeleceu que as seguintes medidas aplicadas pelo Governo da Índia reduziam artificialmente o preço do minério de ferro adquirido no mercado interno para a produção do produto em causa:

— intervenção do Governo da Índia no mercado interno do minério de ferro;

— distorções induzidas pelo Governo da Índia na extração cativa de minério de ferro para a produção de aço;

— imposto de exportação sobre o minério de ferro com um teor de ferro superior a 58 %;

— restrições ao transporte ferroviário interno de minério de ferro destinado à exportação.

(181) A Comissão analisou cada uma destas medidas e o seu impacto no preço do minério de ferro utilizado na produção de produtos planos laminados a frio.

3.2.2.2.2. Intervenção do Governo da Índia no mercado interno do minério de ferro do país

(182) A Comissão investigou o papel do Governo da Índia no mercado interno do minério de ferro e os efeitos da legislação e das políticas do Governo da Índia no aprovisionamento e no preço do minério de ferro. A Comissão observou que um dos objetivos da política siderúrgica nacional ([69]) de 2017, conforme oficialmente comunicada pelo Governo da Índia após a sua aprovação ([70]), consistia em disponibilizar uma ampla oferta de minério de ferro no mercado interno em benefício da produção de aço a jusante, o que incluía, por conseguinte, os produtos planos laminados a frio. A Comissão analisou a forma como estas políticas do Governo da Índia afetaram a formação de preços do minério de ferro para as vendas no mercado interno indiano e de que modo tiveram impacto na estrutura do mercado interno e na oferta de minério de ferro para os produtores de aço.

(183) O Governo da Índia explicou, tal como confirmado pelas regras de concessão de recursos minerais de 2016 ([71]), que o Gabinete Indiano de Minas («IBM»), um serviço sob a tutela do Ministério das Minas, publicava mensalmente preços de referência para vários minerais, incluindo todas as vendas de minério de ferro, que abrangiam as utilizadas na produção de produtos planos laminados a frio. O Governo da Índia acrescentou que as empresas que vendem minério de ferro devem comunicar mensalmente ao IBM o volume e o valor do minério de ferro vendido a todos os seus clientes. O IBM recolheu todos os dados e publicou um preço de referência resultante da média ponderada de todos os relatórios de vendas para cada tipo e qualidade de minério de ferro para cada região pertinente da Índia.

(184) No que diz respeito à estrutura do mercado, duas empresas públicas, a National Mineral Development Corporation («NMDC») e a Odisha Mining Corporation («OMC»), representavam uma parte substancial da totalidade do minério de ferro vendido no mercado indiano. As minas de minério de ferro na Índia são propriedade do Estado, que, por sua vez, pode atribuir uma concessão a operadores para as explorar. A Comissão investigou a forma como funcionava a fixação dos preços destes direitos de mineração para as diferentes empresas e se o mecanismo de recolha de preços para todas as vendas através do Gabinete Indiano de Minas («IBM») ([72]) afetava o preço do minério de ferro no mercado interno. O Governo da Índia explicou que uma reforma, em 2015, da Lei sobre o desenvolvimento e a regulação de minas e recursos minerais ([73]) exigia que o Estado concedesse os direitos de exploração de minas de minério de ferro através de leilões. O Governo da Índia indicou ainda que a NMDC e a OMC exploravam minas que não tinham sido sujeitas a leilão, uma vez que os respetivos direitos de mineração tinham sido adquiridos muito antes da aplicação da reforma de 2015, sendo, por isso, designadas «minas antigas».

([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) A Comissão procurou recolher todas as outras informações pertinentes sobre as minas antigas, incluindo a sua propriedade e gestão, os preços e as condições dos seus direitos de mineração. O Governo da Índia apresentou apenas informações muito limitadas e prestou poucos esclarecimentos sobre as informações solicitadas pela Comissão. Em especial, o Governo da Índia não apresentou os relatórios de custos relativos à NMDC e à OMC, apesar dos repetidos pedidos da Comissão, nem informações pormenorizadas sobre a remuneração, a duração e as condições das minas antigas e, por conseguinte, sobre o impacto da sua posição dominante na formação dos preços no mercado interno. Em 15 de junho de 2026, a Comissão enviou uma carta ao Governo da Índia com base no artigo 18.º, n.º 4, do regulamento de base, na qual especificou todas as informações em falta e deu a conhecer a sua intenção de basear a sua decisão nos dados disponíveis.

(186) O Governo da Índia respondeu em 25 de junho de 2026 e afirmou que colaborara plenamente no inquérito. Mais afirmou o Governo da Índia que se a Comissão considerava as informações insuficientes o deveria ter mencionado aquando da visita da verificação. Por último, o Governo da Índia apresentou mais informações sobre as questões suscitadas na carta da Comissão.

(187) A Comissão discordou e considerou que as informações que o Governo da Índia apresentara antes da carta enviada em conformidade com o artigo 18.º, n.º 4, não eram suficientes para que pudesse efetuar a sua análise. A Comissão afirmou ainda que a visita de verificação não tinha por objetivo obter as informações solicitadas em falta mas sim verificar as informações que tinham sido efetivamente apresentadas ([74]). No que diz respeito às informações substantivas adicionais apresentadas pelo Governo da Índia, que tinham sido assinaladas por este último como sensíveis, a Comissão considerou que não alteravam a sua avaliação e concluiu que o Governo da Índia deveria avaliar as conclusões da Comissão após a respetiva divulgação para determinar se as suas observações eram pertinentes e aplicáveis.

(188) Nos termos do artigo 18.º do regulamento de base, tendo em conta a não colaboração do Governo da Índia, a Comissão teve de recorrer aos dados disponíveis para tirar conclusões sobre a formação dos preços do minério de ferro nacional, nomeadamente no que diz respeito aos preços e às condições dos direitos de mineração ao abrigo do sistema anterior a 2015, bem como aos seus custos e aos preços do minério de ferro, também em comparação com os restantes intervenientes no mercado que não as minas antigas, incluindo a produção própria de minério de ferro da JSW.

(189) Em 31 de julho de 2023, o Instituto de Estudos de Desenvolvimento Industrial («ISID»), no âmbito da iniciativa de sensibilização da Comissão da Concorrência da Índia, publicou um estudo sobre a concorrência no setor mineiro, centrado no minério de ferro ([75]). O relatório confirmou que os dois maiores intervenientes (NMDC e OMC) eram, em grande medida, os fixadores dos preços IBM e que os restantes intervenientes no mercado eram tomadores de preços. As informações apresentadas pelo Governo da Índia indicavam que a maior parte das minas exploradas por estes dois intervenientes eram minas antigas. Além disso, as minas antigas exploradas por empresas estatais como a NMDC e a OMC tinham de pagar 150 % dos *royalties* devidos, ou seja, 22,5 % do preço IBM (150 % de 15 %). A Comissão observou que esta taxa era significativamente inferior às taxas pagas pela JSW pelas minas que lhe foram atribuídas após 2015 através de leilões. Com base nestas fontes, a Comissão estabeleceu que, tendo em conta a parte de mercado significativa e os baixos preços oferecidos pelas minas antigas, principalmente devido à concessão de direitos de mineração pelo Governo da Índia não sujeitos a leilão e ao facto de estas empresas serem detidas e geridas pelo Governo da Índia, a NMDC e a OMC eram os fixadores dos preços IBM e as outras empresas tinham de seguir este preço. A Comissão concluiu que, se a NMDC e a OMC tivessem tido de concorrer com outros operadores através de leilão pelo direito de exploração das suas minas antigas, estas duas empresas teriam tido custos significativamente mais elevados e, por conseguinte, teriam tido de vender a preços significativamente mais elevados para se manterem rentáveis.

(190) Na sequência da divulgação final, o Governo da Índia alegou que os elementos de prova utilizados pela Comissão para afirmar que a NMDC e a OMC eram os principais fornecedores e, por conseguinte, os fixadores dos preços IBM eram falaciosos. Em primeiro lugar, o Governo da Índia alegou que os dados utilizados no relatório do ISID eram respeitantes a dois anos antes do PI, pelo que a parte de mercado de 65 % atribuída à NMDC e à OMC não podia ser utilizada. Em segundo lugar, o Governo da Índia apresentou dados classificados como sensíveis, que, segundo alegou, provavam que a parte de mercado da NMDC e da OMC era substancialmente inferior a 65 %. Em terceiro lugar, o Governo da Índia observou que o relatório do ISID afirmava que o minério de ferro era um setor desregulamentado e que o Governo não tinha um papel direto na fixação dos preços desta matéria.

([74]) Ver, por exemplo, acórdão de 22 de setembro de 2021, *Severstal/Comissão*, T-753/16, ECLI:EU:T:2021:612, n.º 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) A Comissão não pôde verificar alguns dos dados sensíveis apresentados pelo Governo da Índia, uma vez que estes não continham informações suficientemente pormenorizadas, nomeadamente a discriminação das empresas incluídas nas categorias cativas e não cativas. De qualquer modo, a Comissão continuaria a considerar significativa uma parte de mercado conjunta de cerca de 45-50 %. Mais importante ainda, a Comissão considerou que a parte de mercado não era o único parâmetro para determinar se a NMDC e a OMC fixavam os preços. No presente inquérito, a vantagem em termos de custos de que a NMDC e a OMC beneficiavam, conforme explicado no considerando 193, constituiu igualmente um elemento fundamental que permitiu a estas empresas fixar os preços do minério de ferro. Além disso, a Comissão explicou, no considerando 193, que alguns fornecedores nacionais tinham um incentivo para manter baixos os preços IBM, a fim de reduzir o montante dos impostos a pagar. A Comissão observou ainda que a declaração constante do relatório do ISID, citada pelo Governo da Índia, segundo a qual o Governo não tinha um papel «direto» na fixação dos preços do minério de ferro, não significava que o Governo não desempenhasse um papel indireto através do mecanismo que estabelecera para as minas antigas e as minas leiloadas. A este respeito, a Comissão concluiu, no considerando 198, após a análise apresentada nos considerandos 182 a 197, que o Governo interferia nos preços do minério de ferro. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

(192) Na sequência da divulgação final, o Governo da Índia apresentou informações classificadas como sensíveis para alegar que as condições de arrendamento anteriores não conduziam à venda a preços inferiores aos do mercado.

(193) A Comissão observou que as informações de natureza sensível constantes do dossiê demonstravam, conforme referido no considerando 189, que as minas antigas pagavam *royalties* significativamente inferiores aos pagos pela JSW pelas minas que lhe tinham sido atribuídas através de leilão após 2015. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação. A Comissão confirmou estas conclusões com base em elementos adicionais constantes do dossiê. Em primeiro lugar, os dados fornecidos pela JSW e verificados pela Comissão confirmam a conclusão de que os preços IBM eram artificialmente baixos. Por razões de confidencialidade, o raciocínio da Comissão foi divulgado especificamente à JSW. Em segundo lugar, uma vez que encargos como os direitos de concessão e os *royalties* estavam indexados ao preço IBM, o mecanismo de fixação de preços continha intrinsecamente um incentivo para que todos os fornecedores nacionais de minério de ferro alinhassem os seus preços pelo preço IBM (e, por conseguinte, pelo das minas antigas), a fim de minimizar o montante pago em encargos como os *royalties* e os direitos de concessão, mantendo assim o preço do minério de ferro nacional artificialmente baixo.

(194) Além disso, o Tribunal de Contas da Índia, num relatório de auditoria relativo ao Governo de Odisha, que é um organismo público indiano, recomendou em 2024 ao Governo da Índia, na sequência de uma auditoria ([76]), que investigasse a comunicação de preços baixos à saída da mina por parte dos arrendatários, a fim de verificar se tal estava a ser feito deliberadamente para reduzir o preço médio de venda e, consequentemente, os *royalties* e o prémio devidos.

(195) Na sequência da divulgação final, o Governo da Índia alegou que o relatório de 2024 referido no considerando 194 não demonstrava a existência de subcotação dos preços. Em primeiro lugar, o relatório abrangia apenas seis arrendatários auditados. Em segundo lugar, mesmo que os arrendatários tivessem declarado preços inferiores aos efetivamente praticados, tal não provaria que o preço IBM estava subcotado. Em terceiro lugar, o relatório abrangia o período de 2020–2022, pelo que não era pertinente para o PI. Em quarto lugar, o Governo da Índia alegou que o Governo tinha entretanto adotado medidas destinadas a prevenir declarações incorretas.

(196) A Comissão observou que dispunha de outros elementos de prova sensíveis constantes do dossiê relativamente ao interesse dos intervenientes no mercado em manter baixos os preços IBM. No que diz respeito ao relatório, em primeiro lugar, este confirmava a razão pela qual as empresas tinham interesse em manter baixos os preços IBM e, em segundo lugar, apresentava exemplos concretos desta prática. Uma vez que o funcionamento do mecanismo de fixação de preços IBM e a sua função como índice para o pagamento de impostos não se tinham alterado, a Comissão não considerou pertinente que os exemplos apresentados fossem anteriores ao PI. A Comissão observou igualmente que o Governo da Índia não apresentou elementos de prova das alterações efetivamente introduzidas pelo Governo da Índia para reduzir a prática de declaração de preços inferiores aos efetivamente praticados, nem uma avaliação que demonstrasse a eficácia dessas alterações. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

(197) Por último, a Comissão observou dois indicadores adicionais que demonstram que as políticas do Governo da Índia estavam a cumprir o seu objetivo de disponibilizar minério de ferro no mercado interno para a produção de aço, incluindo produtos planos laminados a frio. Em primeiro lugar, as quantidades importadas eram negligenciáveis. Em segundo lugar, apesar de a Índia ser o quarto maior produtor mundial de minério de ferro, as quantidades exportadas eram muito pequenas em comparação com as quantidades de produção.

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

(198) Com base em todas estas informações, e tendo em conta as outras medidas do Governo da Índia relativas ao minério de ferro descritas na presente secção, a Comissão concluiu que: i) a interferência do Governo da Índia no mercado interno do minério de ferro criou uma estrutura em que as minas antigas detidas pelo Estado eram os principais fornecedores e, por conseguinte, os responsáveis pela fixação dos preços; ii) estas minas antigas obtiveram os seus direitos de mineração antes da reforma de 2015 e, na ausência de cooperação por parte do Governo da Índia, concluiu-se que, por serem detidas pelo Estado e devido ao facto de não existirem leilões na altura, os seus direitos de mineração foram concedidos em condições não comerciais muito favoráveis, o que lhes permitiu fixar o preço do minério de ferro a um nível muito inferior ao dos seus concorrentes, e não a um valor de mercado justo; iii) o mecanismo de preço IBM aplicado pelo Governo da Índia, que é utilizado como índice para determinadas taxas e impostos, conduziu a um preço artificialmente baixo para todos os tipos e qualidades de minério de ferro, incluindo o minério de ferro fornecido à JSW para a produção de produtos planos laminados a frio.

3.2.2.2.3. O mercado cativo do minério de ferro na produção de aço

(199) A JSW era titular de direitos, concedidos pelo Governo da Índia, de exploração de algumas minas de minério de ferro. Por razões de confidencialidade, foram divulgados pormenores adicionais especificamente à JSW.

(200) A Comissão investigou se as condições e a fixação de preços relativamente às minas utilizadas pela JSW de forma cativa para a produção de produtos planos laminados a frio tinham sido distorcidas em resultado das políticas do Governo da Índia. A Comissão apurou que a reforma da Lei sobre a extração mineira de 2015, referida no considerando 184, introduziu a obrigação de os governos estaduais atribuírem por leilão os direitos de exploração de minerais, incluindo o minério de ferro. Nos termos da regra 6 das regras relativas aos recursos minerais (leilões) de 2015 ([77]), os candidatos devem cumprir os requisitos da secção 5 da Lei sobre as minas e os recursos minerais ([78]), segundo a qual um governo estadual só pode atribuir uma concessão mineira se a pessoa em causa for um cidadão ou uma empresa indiana. Por conseguinte, dada a exclusão das empresas estrangeiras do procedimento de concurso, a Comissão considerou que este não era verdadeiramente aberto, uma vez que estava restrito a um número limitado de potenciais intervenientes no mercado nacional e excluía todos os operadores estrangeiros de minério de ferro que poderiam eventualmente apresentar propostas mais competitivas do que os operadores nacionais.

(201) Na sequência da divulgação final, o Governo da Índia alegou que a Comissão não tinha demonstrado que a exclusão de proponentes não indianos das concessões resultava numa distorção dos preços do minério de ferro vendido de forma cativa.

(202) A Comissão considerou que a redução do universo de proponentes elegíveis limitava efetivamente a concorrência e, por conseguinte, impedia a possibilidade de receber propostas de valor mais elevado por parte de participantes não indianos, um argumento que o Governo da Índia não contestou. A Comissão considerou que esta situação constituía uma distorção, sendo irrelevante especular sobre quais teriam sido os preços se proponentes não indianos tivessem sido autorizados a participar. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

(203) Além disso, a Comissão analisou as condições de fixação de preços dos direitos de mineração concedidos à JSW. Uma vez que a taxa de licitação para os direitos de mineração e, consequentemente, o preço real dos mesmos estão indexados ao preço IBM, os *royalties* pagos subsequentemente sobre o minério de ferro extraído são diretamente afetados pelo nível de preços IBM. Assim, as distorções decorrentes das intervenções do Governo da Índia no mercado interno de minério de ferro, descritas em pormenor na secção 3.2.2.2.2, também afetaram diretamente a fixação de preços dos direitos de exploração de minério de ferro da JSW. À luz do que precede, a Comissão concluiu que o preço do minério de ferro extraído pela JSW também estava falseado.

(204) Com base nas restrições legislativas à concessão de direitos de mineração nos termos da Lei sobre as minas e os recursos minerais referidas no considerando 200, bem como na ligação entre os *royalties* e os direitos de concessão atribuídos à JSW com a formação distorcida do preço IBM, a Comissão concluiu que também o minério de ferro obtido pela JSW a partir de fontes cativas foi afetado por distorções no mercado indiano.

([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. Imposto de exportação sobre o minério de ferro com um teor de ferro superior a 58 %

(205) Para além das distorções relativas à formação dos preços e à mineração cativa aplicáveis a todas as qualidades de minério de ferro utilizadas pela JSW, o Governo da Índia aplicou, pelo menos desde 2012 e incluindo o PI, um direito de exportação sobre o minério de ferro com um teor de ferro superior a 58 %. Por razões de confidencialidade, foram divulgados especificamente à JSW dados adicionais sobre a utilização dessa qualidade pelo produtor-exportador colaborante.

(206) Durante o PI, a medida estava em vigor nos termos da Notificação n.º 58/2022-Customs ([79]) para o minério de ferro com um teor de ferro superior a 58 %. A Comissão já analisou esta medida no inquérito de reexame da caducidade de 2022 relativo às importações de tubos de ferro fundido dúctil provenientes da Índia ([80]), tendo concluído, no considerando 147, que a medida atribuíra funções normalmente exercidas pelos poderes públicos ou dera instruções às empresas mineiras no sentido de venderem localmente minério de ferro a baixo preço. A Comissão concluiu igualmente que a medida tinha alcançado o efeito político desejado de depreciar o preço do minério de ferro no mercado interno para um nível artificialmente baixo, em benefício da indústria a jusante, incluindo os produtores do produto em causa, distorcendo assim o mercado interno do minério de ferro na Índia. Nessas decisões, a Comissão teve em conta um sólido conjunto de elementos de prova, incluindo os trabalhos preparatórios da legislação e regulamentação pertinentes, o acompanhamento proativo da aplicação da medida por parte do Governo da Índia para garantir a consecução do objetivo político pretendido, bem como os efeitos económicos claros criados por esta restrição, que conduziram a uma clara diminuição dos preços no mercado interno no momento da introdução do direito de exportação, refletindo também o seu nível.

(207) Na sequência da divulgação final, o Governo da Índia alegou que o imposto de exportação era aplicável apenas ao minério de ferro com um teor de ferro superior a 58 %, que é uma das sete qualidades rastreadas ao abrigo do sistema de fixação de preços IBM, e que a Comissão não dispunha de informações sobre as qualidades de minério de ferro adquiridas pela JSW. Além disso, o Governo da Índia alegou que a conclusão da Comissão de que a medida alcançou o efeito político desejado correspondia a um inquérito anterior relacionado com um produto diferente e um PI diferente, pelo que não podia ser utilizada. O Governo da Índia alegou ainda que os volumes de exportação substanciais registados no PI contradiziam as conclusões da Comissão.

(208) A Comissão observou que as informações sensíveis constantes do dossiê incluíam dados suficientemente pormenorizados sobre as qualidades de minério de ferro adquiridas pela JSW para realizar a análise. A Comissão considerou igualmente que, uma vez que a conclusão dizia respeito ao mesmo imposto de exportação relativo à mesma qualidade de minério de ferro e que não se tinha alterado desde o inquérito anterior, essa conclusão continuava a ser válida. No que diz respeito aos volumes de exportação, a Comissão considerou esta alegação irrelevante, uma vez que um imposto de exportação é, por natureza, uma restrição à exportação. Em todo o caso, tal como referido no considerando 197, o volume global das exportações de minério de ferro foi muito reduzido em comparação com o nível de produção, sendo de referir que, como indicado na página xi do relatório do ISID, a Índia era um dos maiores produtores mundiais de minério de ferro. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

3.2.2.2.5. Restrições ao transporte de minério de ferro destinado a exportação

(209) O Governo da Índia adotou, em 2021, a «política aplicável ao minério de ferro a partir de 2021» ([81]). Como referido no primeiro parágrafo da sua introdução, a medida tinha como objetivo declarado promover a produção interna de aço. Para o efeito, a política estabelecia quatro categorias de clientes, classificados de acordo com a prioridade de atribuição de vagões para o transporte de minério de ferro. Os clientes que efetuavam exportações de minério de ferro foram integrados na quarta categoria de clientes, ou seja, a categoria com a prioridade mais baixa. Esta medida criou um claro enviesamento a favor do aprovisionamento interno de minério de ferro, em consonância com as políticas gerais do Governo da Índia de assegurar uma ampla oferta de minério de ferro a preços baixos para os produtores nacionais a jusante. Os produtores de minério de ferro que pretendem exportar encontram nesta medida um obstáculo adicional se decidirem exportar o minério de ferro em vez de o fornecerem no mercado interno, como se atesta pelo nível muito reduzido de exportações de minério de ferro provenientes da

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

([80]) Regulamento de Execução (UE) 2022/927 da Comissão, de 15 de junho de 2022, que institui um direito de compensação definitivo sobre as importações de tubos de ferro fundido dúctil (também conhecido como ferro fundido com grafite esferoidal) originários da Índia, na sequência de um reexame da caducidade nos termos do artigo 18.º do Regulamento (UE) 2016/1037 do Parlamento Europeu e do Conselho (JO L 161 de 16.6.2022, p. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/927/oj).

([81]) Comunicação do Ministério dos Caminhos de Ferro da Índia n.º 2020/TT-III/32/4, de 15 de janeiro de 2021.

Índia. Um relatório publicado em janeiro de 2026 pelo Ministério dos Portos, do Transporte Marítimo e das Vias Navegáveis ([82]) indiano assinalou esta restrição como o primeiro problema a resolver para aumentar o transporte marítimo de minério de ferro. No seu quadro 18, o relatório apelava à resolução da escassez de composições ferroviárias para o escoamento de minério de ferro das minas para os portos no âmbito da atribuição da categoria D pelo Ministério dos Caminhos de Ferro. O relatório concluiu que esta restrição resulta numa atribuição residual e incerta de composições ferroviárias, em especial durante períodos de elevada procura de produtos de base de prioridade mais elevada, o que conduz a atrasos sistémicos no posicionamento de composições para o escoamento de minério de ferro para os portos. O relatório dá como exemplo o porto de Paradip, que tem uma capacidade de movimentação de 18 composições ferroviárias por dia para o minério de ferro, mas cujo fornecimento de composições registou uma média de apenas 3,83 composições/dia no exercício financeiro de 2022-2023 e de 4,09 composições/dia no exercício financeiro de 2023-2024.

(210) A Comissão também analisou esta medida no inquérito relativo aos tubos de ferro fundido dúctil, observando, no considerando 151, que a medida privilegiava o transporte interno de minério de ferro, em detrimento do transporte de minério de ferro destinado a exportação. A Comissão observou ainda que a política tinha por objetivo promover a produção interna de aço. A Comissão considerou, assim, que a política constituía uma medida que favorecia a indústria siderúrgica nacional com o objetivo manifesto de baixar o preço do minério de ferro.

(211) Na sequência da divulgação final, o Governo da Índia alegou que a medida não regulava os preços e que a atribuição de menor prioridade às cargas de exportação não demonstrava a existência de uma distorção dos preços do minério de ferro no mercado interno. O Governo da Índia acrescentou que a Comissão não tinha demonstrado a existência de um nexo de causalidade entre as medidas e os produtores objeto de inquérito. Além disso, o Governo da Índia alegou que as estatísticas referidas pela Comissão sugeriam uma restrição limitada a um porto específico e que não servia para estabelecer um nexo de causalidade com o produtor-exportador objeto de inquérito.

(212) A Comissão considerou irrelevante a alegação de que a medida não regulava diretamente os preços. A Comissão considerou que uma medida que dê prioridade ao transporte interno de minério de ferro em detrimento das exportações de minério de ferro é uma restrição à exportação destinada efetivamente a favorecer a indústria siderúrgica nacional, incluindo o produtor-exportador objeto de inquérito. Além disso, nos considerandos 216 a 219, a Comissão quantificou a vantagem resultante de todas as medidas enumeradas no considerando 180 para o produtor-exportador objeto de inquérito. A Comissão observou que o objetivo das estatísticas comunicadas era apresentar um exemplo real da forma como a medida estava efetivamente a dificultar as exportações de minério de ferro e, por conseguinte, que a medida contribuía para distorcer os preços do minério de ferro, tal como concluído no considerando 213. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

3.2.2.2.6. Conclusão

(213) A Comissão concluiu que todas as medidas acima referidas aplicadas pelo Governo da Índia resultaram num aprovisionamento estável de minério de ferro a preços falseados, em benefício dos produtores nacionais de aço da Índia.

3.2.2.3. Existência de uma situação especial do mercado que afeta os preços dos produtos planos laminados a frio no mercado interno

(214) A Comissão avaliou se as medidas identificadas na secção 3.2.2.2 adotadas pelo Governo da Índia, e que resultaram em custos de *inputs* de minério de ferro artificialmente baixos para os produtores de aço nacionais, constituíam uma situação especial do mercado que afetava os preços nacionais dos produtos planos laminados a frio, nos termos do artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base. Para o efeito, a Comissão analisou de que forma estas medidas se repercutiram nos custos de produção dos produtos planos laminados a frio na Índia.

(215) A Comissão analisou se os preços do minério de ferro no mercado interno da Índia eram efetivamente mais baixos do que os preços de mercado sem distorções que não estavam sujeitos a estas distorções. A Comissão baseou a sua análise nos dados recolhidos junto da JSW, dado que esta era, *de facto*, o único produtor-exportador do produto objeto de inquérito e representava igualmente uma parte substancial da produção e das vendas de produtos planos laminados a frio no mercado interno. A Comissão verificou que os preços no mercado interno pagos pela JSW para adquirir o minério de ferro utilizado na produção de produtos planos laminados a frio estavam em consonância com os preços IBM publicados pertinentes. Uma vez que o mecanismo de preços IBM garantia que todos os preços de venda do minério de ferro no mercado interno estavam substancialmente alinhados com este preço, incluindo as aquisições efetuadas pela JSW, a Comissão centrou a sua análise pormenorizada dos preços nos dados da JSW.

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

(216) Para verificar o impacto das distorções provocadas pelas medidas do Governo da Índia nos preços do minério de ferro no mercado interno, a Comissão considerou um valor de referência que pudesse ser utilizado para representar os preços sem distorções do minério de ferro, em condições normais de mercado, no mercado interno. A Comissão procedeu à análise no que respeita à JSW.

(217) O custo do minério de ferro para a JSW é o custo ponderado das três fontes de minério de ferro pertinentes indicadas no considerando 179. Pelas razões apresentadas nos considerandos 182 a 198, a Comissão considerou que todos os preços do minério de ferro no mercado interno foram afetados pelas referidas distorções, pelo que não existiam preços sem distorções no mercado interno adequados para comparar o efeito das políticas do Governo da Índia, uma vez que as quatro principais fontes de distorções afetavam todo o minério de ferro vendido no mercado interno. Por conseguinte, a Comissão teve de comparar os preços do minério de ferro no mercado interno pagos pela JSW e os preços IBM com um valor de referência tão representativo e tão próximo quanto possível de um preço sem distorções no mercado interno. Uma vez que, conforme explicado nos considerandos 199 a 204, a Comissão também tinha concluído que o minério de ferro proveniente de fontes cativas era afetado por distorções, a Comissão teve de comparar os custos do minério de ferro de proveniente de fontes cativas com o mesmo valor de referência representativo.

(218) Neste contexto, a Comissão considerou como valor de referência adequado o preço de exportação do minério de ferro indiano para todos os destinos. Tendo em conta as exportações limitadas de minério de ferro devido a todas as políticas adotadas pelo Governo da Índia, a Comissão baseou-se nos preços de exportação do minério de ferro com dois grupos diferentes de teor de ferro representativo e calculou o preço de referência para todas as outras qualidades de minério de ferro com base nas diferenças de preço de cada qualidade no mercado interno. Esta comparação revelou que os preços no mercado interno de minério de ferro e os custos do minério proveniente de fontes cativas eram significativamente inferiores para as qualidades correspondentes na Índia. O preço ajustado do minério de ferro, constituído pelas médias ponderadas dos preços ou custos do ferro proveniente de fontes internas, foi também significativamente mais elevado do que o preço não ajustado do minério de ferro.

(219) Por motivos de confidencialidade, outras informações pormenorizadas relativas à percentagem das fontes de minério de ferro na produção de produtos planos laminados a frio foram divulgadas exclusivamente à JSW. Utilizando o custo ajustado do minério de ferro e tendo em conta a parte dos custos do minério de ferro no custo total de produção de produtos planos laminados a frio, a Comissão estimou que o custo destes produtos teria sido superior na ausência de custos de minério de ferro artificialmente baixos e, por conseguinte, que existe uma situação especial do mercado que afeta os preços dos produtos planos laminados a frio no mercado interno que afeta a JSW. Esta conclusão teve também em conta a estrutura do mercado interno dos produtos planos laminados a frio, caracterizada por um pequeno número de produtores dominantes e muito poucas importações de produtos planos laminados a frio. Como tal, os preços reduzidos do minério de ferro devem ter tido um efeito imediato direto de descida dos preços no mercado interno dos produtos planos laminados a frio desses poucos fornecedores dominantes no mercado, confirmando assim a existência de uma situação especial do mercado na aceção do artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base.

(220) Na sequência da divulgação final, o Governo da Índia alegou que a Comissão não tinha demonstrado por que razão o preço IBM não era fiável nem por que motivo não podia constituir um preço de referência adequado. O Governo da Índia acrescentou que a Comissão não tinha demonstrado por que razão as diferenças entre o preço IBM e o valor de referência escolhido pela Comissão se deviam a uma distorção interna, uma vez que, segundo o Governo da Índia, essas diferenças poderiam resultar de divergências entre os mercados interno e de exportação, nomeadamente por se tratar de mercados distintos, com diferentes pontos de venda e condições de concorrência. Além disso, o Governo da Índia alegou que, uma vez que a Comissão não tinha provado que as medidas enumeradas no considerando 180 tinham provocado distorções dos preços, também não tinha demonstrado que essas medidas produziam um efeito cumulativo de distorção do preço do minério de ferro no mercado interno. O Governo da Índia alegou ainda que a Comissão não demonstrou que a estrutura concentrada do mercado de produtos planos laminados a frio e o reduzido volume de importações eram consequência das referidas medidas relativas ao minério de ferro, nem que essas medidas tinham conduzido a preços mais baixos dos produtos planos laminados a frio. Por todas estas razões, o Governo da Índia concluiu que a Comissão não dispunha de elementos de prova suficientes para determinar a existência de uma situação especial do mercado.

(221) A Comissão observou que tinha demonstrado, nos considerandos 182 a 198, por que razão o preço IBM estava distorcido e, por conseguinte, não era fiável, tendo proposto, no considerando 218, um valor de referência sem distorções. O Governo da Índia não explicou de que forma os fatores invocados poderiam justificar a diferença entre o preço IBM e o valor de referência. A este respeito, a Comissão observou que, em mercados concorrenciais, ou seja, não distorcidos, os preços no mercado interno e os preços de exportação tenderiam a convergir. Além disso, a Comissão observou que o Governo da Índia não apresentou valores de referência alternativos ao proposto pela Comissão. A Comissão considerou, pelas razões apresentadas nos considerandos 182 a 213, que as medidas identificadas no considerando 180 tinham distorcido os preços do minério de ferro no mercado interno e, além disso, quantificou a distorção nos considerandos 218 e 219, comparando-a com um valor de referência sem distorções, observando que o valor real era confidencial, mas tinha sido divulgado ao produtor-exportador objeto de inquérito. Por conseguinte, a Comissão considerou ter apresentado elementos de prova e argumentos suficientes para justificar a existência de uma situação especial do mercado. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

(222) Na sequência da divulgação final, o Governo da Índia alegou que dois elementos comprovavam que o mercado interno do minério de ferro se regia pelas condições de mercado. Em primeiro lugar, a maior parte da produção provinha de minas comerciais não cativas e, em segundo lugar, as demonstrações financeiras da NMDC e da OMC demonstravam que estas empresas eram rentáveis. O Governo da Índia alegou ainda que, num inquérito anterior relativo aos produtos planos de aço laminados a quente, a Comissão não tinha detetado qualquer distorção dos preços do minério de ferro que conduzisse à determinação da existência de uma situação especial do mercado e, por conseguinte, alegou que não era possível determinar a existência de tal situação no caso dos produtos planos laminados a frio, que constituem um produto a jusante dos produtos planos de aço laminados a quente. Por último, o Governo da Índia alegou que a Comissão deveria ter utilizado os custos reais de aquisição de minério de ferro incorridos pela JSW para analisar os preços desta matéria.

(223) A Comissão tinha explicado, nos considerandos 182 a 204, por que razão a NMDC e a OMC eram fixadores dos preços IBM. A Comissão não considerou que os dois elementos invocados pelo Governo da Índia fossem pertinentes para refutar a existência da distorção. Quanto ao primeiro elemento, a Comissão já tinha feito referência, no considerando 182, às partes de mercado. Quanto ao segundo elemento, a Comissão considerou que o facto de uma empresa ser rentável não impede que tenha capacidade para fixar preços. Além disso, a Comissão observou que as conclusões do presente inquérito se baseavam nos dados e nas informações substanciais reunidos para efeitos do presente inquérito, não sendo determinante a comparação com as conclusões de outros inquéritos. Por último, a Comissão já tinha explicado e quantificado, nos considerandos 218 e 219, a distorção dos preços do minério de ferro no mercado interno e explicado, nos considerandos 233 e 234, por que razão era necessário ajustar o valor normal. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

3.2.2.3.1. Conclusão

(224) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que existia na Índia uma situação especial do mercado que afetava os preços dos produtos planos laminados a frio no mercado interno.

3.2.2.4. Comparação adequada

(225) A Comissão analisou se poderia efetuar uma comparação adequada, na aceção do artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base, entre o valor normal e o preço de exportação da JSW, atendendo à existência da situação especial do mercado. Para o efeito, a Comissão avaliou o efeito relativo da situação especial do mercado nas vendas no mercado interno e nas vendas de exportação.

(226) A Comissão concluiu que as condições de concorrência na Índia e na União eram substancialmente diferentes.

(227) Conforme indicado no quadro 1, o mercado indiano de produtos planos laminados a frio, com um consumo estimado de 21 178 934 toneladas, era dominado por produtores indianos, representando as importações apenas cerca de 2 %. Este baixo nível de importações tinha sido observado durante, pelo menos, três anos, de acordo com as informações constantes do dossiê. A Comissão observou, assim, que o mercado dos produtos planos laminados a frio da Índia se caracteriza por um nível negligenciável de importações. Neste mercado, todos os produtores indianos tiram partido da existência da situação especial do mercado, que reduz artificialmente os seus custos. Nesta base, a Comissão concluiu que a situação específica do mercado tem um impacto significativo nos preços dos produtos planos laminados a frio no mercado interno.

(228) Em contrapartida, o mercado da União de produtos planos laminados a frio caracteriza-se por uma combinação de produtores da União e de importações provenientes de vários países, conforme indicado nas secções 4.1, 4.4 e 5.2. Por conseguinte, o eventual impacto da existência da situação especial do mercado no preço de exportação para a União seria, de qualquer modo, consideravelmente atenuado pela existência de diversos outros fatores que intervêm na formação desses preços de exportação. Entre estes fatores contam-se, por exemplo, a concorrência dos produtores da União que não usufruem de uma situação especial de mercado semelhante a nível do fornecimento de minério de ferro, o facto de, no mercado da UE, haver apenas um produtor-exportador indiano e não várias empresas indianas ou a presença de todos os outros produtores-exportadores dos países objeto de inquérito, bem como de outros países.

(229) Com base em todos os elementos acima referidos, a Comissão concluiu que a situação específica do mercado afetou de forma diferente os preços no mercado interno e os preços de exportação. Como tal, a situação especial do mercado não permitiu proceder a uma comparação adequada entre os preços no mercado interno da Índia e os preços de exportação, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base.

(230) Na sequência da divulgação final, a JSW e o Governo da Índia alegaram que a Comissão não tinha demonstrado que a alegada situação especial do mercado tinha afetado de forma diferente os preços no mercado interno e os preços de exportação e que, por conseguinte, não permitia uma comparação adequada. A JSW alegou que os seus custos de produção eram os mesmos, independentemente de o produto em causa ser vendido no mercado interno ou exportado. Além disso, a JSW e o Governo da Índia alegaram que a Comissão não tinha explicado suficientemente de que forma os fatores enumerados nos considerandos 227 e 228 interagiam com a situação especial do mercado de forma a tornar impossível a comparação entre os preços no mercado interno e os preços de exportação. O Governo da Índia alegou igualmente que a conclusão da Comissão se baseava numa previsão «sem fundamento probatório» de que os preços de exportação seriam artificialmente baixos, em vez de assentar numa conclusão devidamente fundamentada, e que a Comissão não tinha identificado a dimensão do alegado efeito diferencial. O Governo da Índia alegou ainda que, se uma diferença genérica na estrutura do mercado fosse suficiente, a segunda parte do artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base seria automaticamente satisfeita, o que, na sua opinião, não era suficiente. Além disso, a JSW alegou que o raciocínio da Comissão era contraditório, uma vez que uma menor concorrência no mercado indiano deveria ter conduzido a preços mais elevados, e uma maior concorrência no mercado da UE deveria ter conduzido a preços mais baixos, independentemente da estrutura dos custos. A JSW acrescentou que esta conclusão seria coerente com a margem de *dumping* da JSW calculada sem um ajustamento relativo à situação especial do mercado.

(231) A Comissão discordou de que não tivesse demonstrado que a situação especial do mercado afetava de forma diferente os preços no mercado interno e os preços de exportação. A Comissão observou que, independentemente de os custos de produção serem os mesmos para os produtos vendidos no mercado interno ou para exportação, tinha explicado, nos considerandos 227 a 229, por que razão a situação especial do mercado identificada na Índia não permitia uma comparação adequada, devido às diferentes condições de concorrência relativas prevalecentes na Índia e na UE. A este respeito, o relatório do painel no processo DS529 considerou que as condições de concorrência eram um fator que afetava de forma diferente os preços no mercado interno e os preços de importação ([83]).

(232) Concretamente, enquanto na Índia a formação dos preços foi afetada pela situação especial do mercado identificada, uma vez que beneficiou os produtores nacionais e não existe praticamente concorrência por parte de produtores estrangeiros, na União a situação especial do mercado teve um impacto muito diferente (se é que teve algum impacto), uma vez que as condições de concorrência prevalecentes e, consequentemente, a formação dos preços resultam da oferta por parte de produtores de muitos países que não beneficiaram de medidas que criassem uma situação especial do mercado. Essas conclusões basearam-se nas circunstâncias factuais apuradas no presente inquérito, conforme explicado nos considerandos 227 e 228, e a JSW não apresentou quaisquer elementos de prova em contrário. A Comissão considerou que, para efeitos do artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base, era suficiente demonstrar que a situação especial do mercado identificada tinha afetado a formação dos preços das vendas no mercado interno, ao passo que, atendendo às diferentes condições de mercado prevalecentes na UE e, consequentemente, à diferente formação dos preços, o impacto dessa situação na UE era diferente (se é que existia), não permitindo uma comparação adequada entre os preços no mercado interno e os preços de exportação. Além disso, a Comissão não considerou pertinente a alegação da JSW relativa à relação entre o grau de concorrência e o nível dos preços no contexto da comparação entre os preços no mercado interno e os preços na UE, uma vez que essa alegação se referia apenas aos preços praticados na Índia, por um lado, e aos preços praticados na UE, por outro. Por conseguinte, a Comissão confirmou as constatações e conclusões enunciadas nos considerandos 225 a 229.

3.2.3. *Valor normal*

(233) Conforme referido nos considerandos 179 a 229 relativamente à existência de uma situação especial do mercado no mercado indiano dos produtos planos laminados a frio, a Comissão observou que todas as vendas da JSW no mercado interno foram afetadas, uma vez que o conjunto de medidas aplicadas pelo Governo da Índia resultou num custo artificialmente baixo do minério de ferro necessário para toda a produção de produtos planos laminados a frio. Consequentemente, a Comissão calculou o valor normal com base no custo de produção no país de origem, acrescido de um montante razoável para os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como os lucros, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base.

(234) Nos termos do artigo 2.º, n.º 5, do regulamento de base, todos os custos registados pela JSW foram utilizados para efeitos do cálculo do valor normal, com exceção do minério de ferro adquirido no mercado interno. No que se refere a estes custos do minério de ferro, a Comissão recorreu aos preços representativos sem distorções do minério de ferro descritos nos considerandos 216 a 219. Quanto aos VAG, a Comissão utilizou os VAG globais verificados declarados pela JSW nas vendas do produto em causa no mercado interno. Quanto aos lucros, a Comissão utilizou uma margem de lucro razoável com base nas vendas dos diferentes tipos dos produtos planos laminados a frio realizadas pela JSW no respetivo mercado interno.

([83]) Relatório do Painel, Austrália — Medidas anti-*dumping* aplicáveis ao papel A4 para cópia, WT/DS529/R, n.º 7.80.

(235) Na sequência da divulgação final, a JSW alegou que os painéis da OMC e o Órgão de Recurso tinham concluído que o artigo 2.2.1.1 do Acordo OMC não permitia ajustamentos de custos como o efetuado pela Comissão. Além disso, a JSW contestou o método utilizado pela Comissão para determinar uma margem de lucro razoável. Concretamente, a JSW alegou que, não dispondo de elementos de prova de que a JSW tinha capacidade para repercutir o aumento dos custos nos preços praticados no mercado interno, a Comissão deveria ter calculado o lucro com base nas vendas realizadas no decurso de operações comerciais normais, utilizando os custos de fabrico acrescidos resultantes da situação especial do mercado, em consonância com inquéritos anteriores, nos quais a Comissão não teve em conta os custos de produção com base no artigo 2.º, n.º 5, do regulamento de base. Por último, a JSW alegou que, ao quantificar a situação especial do mercado, a Comissão não deveria ter introduzido uma correção do imposto de exportação, uma vez que esta conduziu a um preço calculado incompatível com o preço praticado no mercado internacional.

(236) A Comissão observou que a JSW não tinha explicado de que forma a metodologia utilizada pela Comissão era incompatível com o direito da OMC. A interpretação que parece ser sugerida pela JSW privaria de qualquer significado o artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base e o artigo 2.2 do AAD da OMC. A Comissão recorda que, no processo DS529 ([84]), o painel reconheceu expressamente que uma situação especial do mercado pode resultar de *inputs* a preços baixos. Por conseguinte, o artigo 2.º, n.º 5, do regulamento de base (e o artigo 2.2.1.1 do AAD da OMC) não podem ser interpretados no sentido de privarem a autoridade responsável pelo inquérito de qualquer meio para corrigir essa situação especial do mercado baseada nos custos. É evidente que, nos casos em que a situação especial do mercado é baseada nos custos, o custo em causa tem de ser substituído. A este respeito, a Comissão recorda igualmente que, no relatório do painel no processo DS529 ([85]), invocado pela JSW, o painel afirmou claramente que podem existir «razões imperiosas», para além das especificamente mencionadas no artigo 2.2.1.1 do AAD da OMC, que justifiquem que a autoridade responsável pelo inquérito não utilize os custos constantes dos registos mantidos pelo produtor-exportador. A existência de uma situação especial do mercado baseada nos custos constitui claramente uma «razão imperiosa» desse tipo.

(237) No que diz respeito ao método de determinação de um lucro razoável nos termos do artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base, em virtude da existência de uma situação especial do mercado, a Comissão calculou o valor normal, como indicado no considerando 233, com base no custo de produção no país de origem, acrescido de um montante razoável para os encargos de venda, as despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como os lucros. A Comissão considerou que o cálculo do lucro com base em todas as transações realizadas no decurso de operações comerciais normais, utilizando os dados apresentados pela JSW por tipo de produto, permitia determinar um lucro razoável que cumpria todos os requisitos do artigo 2.º, n.º 6. A JSW não apresentou quaisquer elementos de prova que demonstrasse por que razão esse método não seria razoável, como exigido pelo artigo 2.º, n.º 6, alínea c), do regulamento de base. Com efeito, tendo em conta que, conforme concluído no considerando 213, as medidas analisadas no inquérito beneficiavam toda a indústria indiana de produtos planos laminados a frio, bem como a estrutura interna do mercado indiano de produtos planos laminados a frio, caracterizada pela presença de poucos produtores dominantes destes produtos e por um volume muito reduzido de importações, o método utilizado pela Comissão resultou adequadamente num lucro que não excedeu o lucro normalmente obtido por outros exportadores ou produtores com as vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem.

(238) No que diz respeito ao ajustamento resultante do imposto de exportação, a Comissão observou que só tinha aplicado o imposto de exportação a qualidades de minério de ferro superiores a 58 %. A Comissão observou igualmente que a JSW não contestou que essas qualidades estavam efetivamente sujeitas a esse imposto de exportação. Por conseguinte, mesmo que existisse uma diferença entre o minério de ferro indiano de qualidades superiores a 58 % e o minério de ferro originário de outros países, essa diferença teria de resultar de fatores distintos do imposto de exportação.

3.2.4. *Preço de exportação*

(239) O produtor-exportador incluído na amostra exportou diretamente para clientes independentes na União. Por conseguinte, o preço de exportação foi o preço efetivamente pago ou a pagar pelo produto em causa vendido para exportação para a União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base.

([84]) Relatório do Painel, Austrália — Medidas anti-*dumping* aplicáveis ao papel A4 para cópia, WT/DS529/R, n.º 7.81.
([85]) Relatório do Painel, Austrália — Medidas anti-*dumping* aplicáveis ao papel A4 para cópia, WT/DS529/R, n.º 7.117.

3.2.5. *Comparação*

(240) O artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base exige que a Comissão efetue uma comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação no mesmo estádio de comercialização e proceda aos devidos ajustamentos para ter em conta as diferenças nos fatores que influenciam os preços e a sua comparabilidade. No caso em apreço, a Comissão optou por comparar o valor normal e o preço de exportação dos produtores-exportadores incluídos na amostra no estádio de comercialização à saída da fábrica. Como a seguir se explica, sempre que adequado, o valor normal e o preço de exportação foram ajustados a fim de: i) os repor no estádio à saída da fábrica; e ii) ter em conta as diferenças nos fatores que se alegou e demonstrou afetarem os preços e a sua comparabilidade.

3.2.5.1. Ajustamentos do valor normal

(241) Como explicado no considerando 234, estabeleceu-se o valor normal no estádio de comercialização à saída da fábrica utilizando os custos de produção e os montantes de VAG e de lucro, que se considerou serem razoáveis nesse estádio de comercialização. Por conseguinte, não foi necessário proceder a ajustamentos para calcular o valor normal no estádio à saída da fábrica a partir do preço a jusante. A Comissão concluiu que não havia motivos para proceder a ajustamentos do valor normal, nem os produtores-exportadores incluídos na amostra solicitaram tais ajustamentos.

3.2.5.2. Ajustamentos do preço de exportação

(242) A fim de calcular o preço de exportação no estádio de comercialização à saída da fábrica a partir do preço a jusante, foram efetuados ajustamentos para ter em conta: direitos aduaneiros, outros encargos de importação, custos de frete, seguro, movimentação e carregamento e custos acessórios.

(243) Procedeu-se igualmente a ajustamentos para ter em conta os seguintes fatores que afetam os preços e a sua comparabilidade: despesas de embalagem, encargos bancários, comissões e custos de crédito.

3.2.6. *Margens de* dumping

(244) No caso do produtor-exportador incluído na amostra que colaborou no inquérito, a Comissão procedeu a uma comparação entre o valor normal médio ponderado de cada tipo do produto similar e o preço de exportação médio ponderado do tipo do produto em causa correspondente, em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 11 e 12, do regulamento de base. Atendendo ao que precede, a margem de *dumping* definitiva, expressa em percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, é de 9,5 %.

(245) Na sequência da divulgação final, a JSW alegou que o preço CIF das vendas realizadas através de comerciantes independentes deveria ser aumentado para ter em conta o lucro e os VAG dessas empresas. A JSW acrescentou que a Comissão seguiu esta abordagem em inquéritos anteriores.

(246) A Comissão observou que a JSW não apresentou quaisquer elementos de prova relativos ao preço CIF-fronteira da União aplicável às transações que envolvam comerciantes independentes. Além disso, a Comissão considerou que cada inquérito é específico e que as constatações e conclusões alcançadas no presente inquérito se basearam em dados e informações efetivamente recolhidos e verificados. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

(247) Relativamente aos produtores-exportadores colaborantes não incluídos na amostra, a Comissão calculou a margem de *dumping* média ponderada em conformidade com o artigo 9.º, n.º 6, do regulamento de base. Assim, essa margem foi estabelecida com base na margem do produtor-exportador incluído na amostra. Neste contexto, a margem de *dumping* definitiva dos produtores-exportadores colaborantes não incluídos na amostra é de 9,5 %.

(248) No que se refere a todos os outros produtores-exportadores da Índia, a Comissão estabeleceu a margem de *dumping* com base nos dados disponíveis, em conformidade com o artigo 18.º do regulamento de base. Para o efeito, a Comissão determinou o nível de colaboração dos produtores-exportadores. O nível de colaboração é o volume de exportações dos produtores-exportadores colaborantes para a União, expresso em percentagem do total das importações provenientes do país em causa na União durante o período de inquérito, estabelecido com base no Eurostat.

(249) O nível de colaboração neste caso é elevado, porque as exportações dos produtores-exportadores colaborantes constituíram cerca de 100 % do total das importações durante o PI. Nesta base, a Comissão decidiu estabelecer a margem de *dumping* dos produtores-exportadores não colaborantes ao nível da empresa colaborante incluída na amostra.

(250) As margens de *dumping* definitivas, expressas em percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, são as seguintes:

| Empresa | Margem de *dumping* definitiva (%) |
|---|---|
| — JSW Steel Limited<br>— JSW Steel Coated Products Limited | 9,5 |
| Outras empresas colaborantes | 9,5 |
| Todas as outras importações originárias do país em causa | 9,5 |

3.3. **Japão**

3.3.1. *Empresas coligadas e condições de plena concorrência*

(251) Após a decisão relativa à amostragem, uma vez que a Comissão os tinha considerado coligados no inquérito relativo aos produtos planos de aço laminados a quente ([86]), a Nippon Steel alegou, para efeitos do presente inquérito, que não estava coligada com o comerciante Marubeni-Itochu Steel Inc. («MISI»), uma empresa envolvida tanto nas vendas no mercado interno como nas vendas de exportação do produto em causa fabricado pela Nippon Steel. A este respeito, a Nippon Steel recordou os critérios para identificar as partes coligadas incluídos no artigo 127.º, n.º 1, do Regulamento de Execução (UE) 2015/2447 da Comissão ([87]) («Ato de Execução do CAU») e forneceu informações pormenorizadas sobre as ligações empresariais entre as duas empresas. Com base no que precede, a Nippon Steel alegou que o simples facto de a Nippon Steel deter ações numa entidade terceira em paralelo com a MISI não era suficiente para concluir que a MISI estava coligada com a Nippon Steel. Para apoiar esta alegação, a Nippon Steel recordou que, no inquérito antissubvenções relativo aos novos veículos elétricos a bateria, concebidos para o transporte de passageiros, originários da RPC ([88]), a Comissão não tratou o grupo SAIC e a China FAW Corporation Limited como estando coligados, apesar de terem empresas comuns com a Volkswagen, tal como resultaria claramente do anexo do regulamento definitivo desse inquérito ([89]), e, do mesmo modo, a Comissão não tratou como coligados os produtores que tinham empresas comuns com o produtor de baterias CATL.

(252) Com base nos dados fornecidos, a Comissão considerou que existia uma relação entre a Nippon Steel e a MISI, baseada na propriedade conjunta de uma entidade terceira que as empresas controlavam em conjunto nos termos do artigo 127.º, n.º 1, alínea g), do Ato de Execução do CAU e que estabelecia a sua parceria comercial legalmente reconhecida nos termos do artigo 127.º, n.º 1, alínea b), do Ato de Execução do CAU. A este respeito, a Comissão observou, desde logo, que a própria Nippon Steel, no inquérito anti-*dumping* relativo a certos produtos planos de aço laminados a quente provenientes do Japão, declarou por sua própria iniciativa a MISI como uma entidade coligada, precisamente devido ao facto de a Nippon Steel e a MISI deterem, em conjunto, quase 100 % das ações dessa terceira entidade ([90]). De qualquer modo, com base nos documentos fornecidos pela Nippon Steel no presente inquérito, a situação foi a mesma durante o período de inquérito, altura em que a Nippon Steel e a MISI tinham poderes para nomear quase todos os diretores, incluindo o presidente. A Comissão observou ainda, no

([86]) Regulamento de Execução (UE) 2025/1919, considerando 99.

([87]) Regulamento de Execução (UE) 2015/2447 da Comissão, de 24 de novembro de 2015, que estabelece as regras de execução de determinadas disposições do Regulamento (UE) n.º 952/2013 do Parlamento Europeu e do Conselho que estabelece o Código Aduaneiro da União (JO L 343 de 29.12.2015, p. 558, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2015/2447/oj).

([88]) Regulamento de Execução (UE) 2024/2754 da Comissão, de 29 de outubro de 2024, que institui um direito de compensação definitivo sobre as importações de novos veículos elétricos a bateria, concebidos para o transporte de passageiros, originários da República Popular da China (JO L, 2024/2754, 29.10.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/2754/oj).

([89]) *Ibidem*.

([90]) Regulamento de Execução (UE) 2025/1919, considerando 84 e nota de rodapé 11.

que diz respeito às suas conclusões no inquérito antissubvenções relativo aos veículos elétricos a bateria provenientes da RPC, que resulta claramente do dispositivo e do anexo do Regulamento de Execução (UE) 2024/2754 que o grupo SAIC e a China FAW Corporation Limited tinham empresas comuns diferentes com a Volkswagen. Pelo contrário, a situação no presente processo é de propriedade conjunta da mesma entidade terceira, que a MISI e a Nippon Steel controlam em conjunto. Além do mais, a Comissão considerou que um produtor estava coligado com a CATL ([91]). Independentemente disso, qualquer determinação de uma relação entre as partes deve basear-se nos factos e circunstâncias de cada processo. O processo relativo aos veículos elétricos a bateria provenientes da RPC dizia respeito a um inquérito antissubvenções, cujos factos e circunstâncias específicos foram devidamente tidos em conta. Em contrapartida, o presente inquérito é um inquérito anti-*dumping* relativo a um país, a uma realidade económica e a um produto/setor diferentes, com distintos factos e circunstâncias. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(253) Além disso, a Nippon Steel alegou que não tinha juridicamente a qualidade de associado da MISI devido à participação numa entidade terceira, uma vez que o Tribunal de Justiça, no processo Baltic Master ([92]), exigiu, para esta qualificação, que as disposições nacionais relativas à qualidade de associado fossem cumpridas e que a MISI e a Nippon Steel não celebraram tal acordo (denominado *kumiai*) ao abrigo do direito japonês.

(254) Contudo, a Comissão observou que, em conjunto, a Nippon Steel e a MISI detinham diretamente quase 100 % das ações de uma entidade terceira. Sem prejuízo da definição jurídica de empresas coligadas no Japão prevista no direito japonês, ao abrigo do referido artigo 127.º do ato de execução do CAU (a disposição normalmente aplicada para estabelecer a existência de uma relação nos inquéritos de defesa comercial da União), considera-se que essas partes têm juridicamente a qualidade de associados nos termos do artigo 127.º, n.º 1, alínea b), do Ato de Execução do CAU e, por conseguinte, são partes coligadas, se forem coproprietárias de uma empresa terceira ao abrigo do direito japonês. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(255) Além disso, a Nippon Steel alegou que não estava em condições de exercer pressão ou orientação sobre a MISI, uma vez que a dimensão das entidades conjuntas era menor em comparação com a Nippon Steel e a MISI.

(256) A Comissão observou que o artigo 127.º do Ato de Execução do CAU não menciona qualquer requisito em relação à dimensão relativa da entidade terceira controlada em comparação com as entidades de controlo. Assim, mesmo que a entidade terceira seja menor em termos de receitas e de pessoal, a relação pode ainda assim ser estabelecida nos termos do artigo 127.º, n.º 1, alínea g), do Ato de Execução do CAU. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(257) Em todo o caso, a Nippon Steel alegou que, se a Comissão decidisse manter a sua posição de que a MISI é uma parte coligada da Nippon Steel, deveria reconhecer que as vendas entre a Nippon Steel e a MISI se realizam em condições de plena concorrência e tratar as vendas a estas entidades de forma semelhante às vendas da Nippon Steel a partes independentes. Para apoiar esta alegação, a Nippon Steel apresentou elementos sensíveis relativos aos acordos-quadro entre a Nippon Steel e os seus comerciantes, ao processo de venda e às aquisições do produto em causa pela MISI.

(258) Logo no início, a Comissão reconheceu que os acordos-quadro com entidades coligadas apresentados à Comissão eram semelhantes em termos de conteúdo e de condições. Porém, nenhum dos acordos-quadro especificava a forma como os preços finais foram fixados, a forma como as comissões foram pagas ou outros pormenores importantes para determinar se as transações foram realizadas em condições de plena concorrência.

(259) Além do mais, conforme afirmado pela própria empresa nas observações que apresentou e com base nas verificações realizadas, as negociações dos preços das vendas a clientes finais que envolveram comerciantes coligados tiveram lugar quer através do comerciante quer diretamente com o cliente, o que significa que a influência do comerciante nessas negociações se limitou à sua atuação enquanto intermediário. Por conseguinte, o preço final era determinado principalmente pela aceitação, pelo cliente final, da proposta da Nippon Steel ou pela aceitação, pela Nippon Steel, da contraproposta do cliente final. Tendo em conta a influência limitada (ou até nula) do comerciante coligado na fixação dos preços, considerou-se que o preço entre entidades coligadas não era fiável.

([91]) Regulamento de Execução (UE) 2024/2754, considerandos 152 e 518.
([92]) Acórdão de 9 de junho de 2022, *Baltic Master*, C-599/20, ECLI:EU:C:2022:457, n.º 36.

(260) Além disso, a Comissão não contestou que a MISI era livre de vender e comprar a outros produtores independentes. No entanto, a Comissão observou que uma comparação dos preços unitários por fornecedor do produto objeto de inquérito à MISI durante o período de inquérito, fornecida pela própria MISI na sua resposta ao questionário, revelou que o preço unitário da Nippon Steel era, de facto, o mais baixo em comparação com outros produtores japoneses.

(261) Por último, em qualquer caso, a Comissão comparou, com base no tipo do produto, o preço ao nível FOB das vendas de exportação destinadas à União entre a Nippon Steel e a MISI, e entre a Nippon Steel e o seu outro comerciante de exportação coligado, a Nippon Steel Trading Corporation («NST»). Essa comparação revelou que o preço entre a Nippon Steel e a MISI e o preço entre a Nippon Steel e a NST estavam alinhados (com uma diferença de 1,5 %). Assim, a MISI beneficiou dos mesmos preços aplicados ao comerciante coligado NST, cuja relação com a Nippon Steel não foi contestada.

(262) A Comissão rejeitou, assim, a alegação de que as vendas da Nippon Steel à MISI foram efetuadas em condições de plena concorrência.

(263) Em conclusão, a Nippon Steel afirmou que, para apoiar as alegações acima resumidas na presente secção, a MISI responderia separadamente às partes pertinentes do questionário. A Comissão recebeu uma resposta ao questionário por parte da MISI e do seu importador coligado na União, a Marubeni-Itochu Steel Europe GmbH («MISEA»).

(264) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Nippon Steel voltou a contestar a conclusão da Comissão de que estava coligada com a MISI. No entanto, não apresentou quaisquer novos argumentos nem elementos de prova. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

(265) O Governo do Japão alegou que, embora fosse verdade que a Nippon Steel e a MISI detinham conjuntamente participações numa entidade terceira, sem relação com as transações em causa no presente inquérito, a Nippon Steel não exercia qualquer controlo direto ou indireto sobre a MISI. Assim, segundo o Governo do Japão, a detenção de participações minoritárias numa entidade terceira não envolvida nas transações de exportação em causa não podia, por si só, justificar a conclusão de que a Nippon Steel e a MISI estavam coligadas na aceção do artigo 2.3 do AAD da OMC.

(266) A Comissão reconheceu que a Nippon Steel não exercia controlo direto sobre a MISI, uma vez que a relação entre ambas decorria da propriedade conjunta de uma terceira entidade. No entanto, essa relação deu origem a uma associação na aceção do artigo 2.3 do AAD da OMC, na medida em que a MISI exportava para a União exclusivamente o produto objeto de inquérito fabricado pela Nippon Steel, e não o produto objeto de inquérito adquirido a outros produtores japoneses e por eles fabricado. As conclusões do inquérito revelaram que esse comportamento comercial não resultava de um acordo entre a Nippon Steel e a MISI, mas sim de um compromisso voluntário assumido pela MISI. A Comissão considerou, porém, que esse compromisso, embora voluntário, limitava indubitavelmente a liberdade da empresa em matéria de fixação de preços e de estratégia. Com efeito, a MISI dependia de um único fornecedor para as suas vendas do produto objeto de inquérito na União. Estas limitações resultam na falta de autonomia por parte da MISI. Além disso, a verificação revelou que a MISI partilhava com a Nippon Steel informações sobre potenciais clientes que precisavam dos produtos desta última, bem como sobre mercados em que a Nippon Steel poderia estar interessada em expandir a sua atividade. Assim, a MISI prestava à Nippon Steel serviços que iam além das atividades habituais de compra e revenda de um comerciante. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação de que a relação entre a Nippon Steel e a MISI não resultava numa associação.

(267) O Governo do Japão alegou ainda que a Comissão não demonstrou que a relação entre a Nippon Steel e a MISI tornava as transações de exportação pouco fiáveis para efeitos do cálculo das margens de *dumping*, uma vez que a terceira entidade através da qual se estabelecera a relação não estava envolvida nas transações de exportação e que o papel da MISI nas negociações de preços era limitado.

(268) A Comissão considerou que o facto de a terceira entidade através da qual se estabelecera a relação entre a MISI e a Nippon Steel não estar envolvida nas transações de exportação para a União não era relevante. Com efeito, uma relação pode perfeitamente estabelecer-se através de uma empresa que não esteja envolvida na exportação do produto objeto de inquérito para a União. Além disso, embora não estivesse envolvida nas transações de exportação para a União, a terceira entidade através da qual se estabelecera a relação transformava e vendia aço no Japão, conforme indicado no seu relatório comercial. A Comissão considerou igualmente que o papel limitado da MISI nas negociações de preços podia indicar o grau de controlo que a Nippon Steel mantinha sobre o preço final. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

(269) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Nippon Steel reiterou que a sua relação comercial com a MISI e as transações correspondentes foram realizadas em condições de plena concorrência, argumentando que as conclusões apresentadas nos considerandos 259 a 261 não contradiziam essa conclusão. Em primeiro lugar, a Nippon Steel alegou que o processo de venda e as comissões atribuídas aos comerciantes eram idênticos, independentemente de o comerciante ser uma empresa coligada ou independente. Alegou, concretamente, que o preço final era sistematicamente negociado entre a Nippon Steel e o cliente final antes de ser objeto de cálculo retroativo para determinar o preço praticado entre a Nippon Steel e o comerciante. Em segundo lugar, no que respeita ao facto de a MISI comprar à Nippon Steel ao preço mais baixo, por comparação com os preços de compra praticados nas compras a outros produtores japoneses, a Nippon Steel afirmou que um dos seus comerciantes independentes também comprava à Nippon Steel ao preço mais baixo, por comparação com os preços de compra praticados nas compras a outros produtores japoneses. A Nippon Steel acrescentou que a MISI comprava a fornecedores não japoneses a preços inferiores ao preço de compra praticado nas compras à Nippon Steel. Em terceiro lugar, o preço de venda da Nippon Steel à MISI situava-se num intervalo de 0,15 % do seu preço de venda a um dos seus comerciantes independentes.

(270) A Comissão reexaminou as transações declaradas pela Nippon Steel no que respeita às suas vendas a partes coligadas (NST e MISI) e ao seu principal comerciante independente. Com efeito, os preços de venda praticados com estas partes situavam-se na mesma faixa de preços. Essa análise foi efetuada com base no tipo do produto e assegurou uma correspondência suficiente entre os tipos do produto revendidos pela MISI, pela NST e pelo principal comerciante independente. Por conseguinte, a Comissão aceitou a alegação da Nippon Steel de que esses preços estavam em condições de plena concorrência e reviu o cálculo do *dumping* em conformidade, tanto para as vendas de exportação através da MISI como da NST.

3.3.2. *Aplicação das disposições do artigo 18.º, n.º 1, do regulamento de base*

(271) Em 19 de dezembro de 2025, a Comissão informou a Nippon Steel de que poderia ter de recorrer aos dados disponíveis, nos termos do artigo 18.º, n.º 1, do regulamento de base, no que dizia respeito a um produtor coligado do produto objeto de inquérito no Japão, a Daido, que respondera separadamente ao questionário de amostragem mas não dera resposta ao questionário. Com efeito, a Nippon Steel detinha 5 % ou mais das ações desse produtor.

(272) Em 28 de dezembro de 2025, a Nippon Steel apresentou as suas observações. Nas suas observações, a Nippon Steel não contestou que detinha uma participação igual ou superior a 5 % das ações do produtor em causa.

(273) Por conseguinte, a Comissão considerou que as vendas entre a NST, um dos comerciantes coligados da Nippon Steel (no qual a Nippon Steel também detinha 5 % ou mais das ações), e o produtor em questão eram vendas associadas, nos termos do artigo 127.º, n.º 1, alínea d), do Ato de Execução do CAU. Na ausência de uma resposta verificada da Daido ao questionário, que teria demonstrado o preço de revenda ou a transformação posterior destas vendas do produto objeto de inquérito, a Comissão considerou que o preço das vendas associadas no mercado interno da NST à Daido correspondia ao preço médio dos 5 % das vendas no mercado interno mais rentáveis a partes independentes da Nippon Steel e das suas empresas associadas para o mesmo tipo do produto vendido à Daido. Os 5 % foram calculados em relação ao volume. Além disso, para a análise da situação especial do mercado na secção 3.3.3, a Comissão teve em conta os dados relativos às vendas e aos preços no mercado interno e de exportação da Daido entre 2022 e o período de inquérito, disponíveis com base na sua resposta ao questionário de amostragem, dada a falta de uma resposta ao questionário. Após este procedimento, a Comissão passou a referir-se aos dados como relativos ao «grupo Nippon Steel», por oposição à Nippon Steel isoladamente.

(274) Em 26 de março de 2026, a Comissão informou a Nippon Steel de que poderia ter de recorrer aos dados disponíveis nos termos do artigo 18.º, n.º 1, do regulamento de base em relação i) à falta de resposta ao questionário por parte da empresa A e da empresa B, que adquiriram o produto em causa fabricado pela Nippon Steel à MISEA e, durante a verificação, foram consideradas filiais da empresa C, em que a MISI detinha uma participação superior a 5 % e ii) à não divulgação integral de todas as revendas no mercado interno do produto em causa durante o PI por parte de três comerciantes coligados com a Nippon Steel: NST, Metal One Corporation («Metal One») e Sumitomo Corporation Global Metals Co., Ltd. («SCGM»).

(275) Em 7 de abril de 2026, a Nippon Steel apresentou as suas observações. Em relação à subalínea i), em primeiro lugar, a Nippon Steel reiterou que discordava do facto de estar coligada com a MISI ou de a sua relação não ter lugar em condições de plena concorrência. Além disso, a Nippon Steel declarou que, mesmo que estivesse coligada com a MISI, continuaria a não estar coligada com a empresa A e a empresa B, uma vez que não detinha participações nessas empresas e não exercia atividades comerciais com elas relacionadas com o produto em causa. Acrescentou igualmente que, na sua opinião, o artigo 127.º do Ato de Execução do CAU não previa relações para além, no máximo, de uma cadeia indireta de uma entidade e que considerar a Nippon Steel como coligada representaria um desvio da prática anterior da Comissão no inquérito antissubvenções relativo aos veículos automóveis elétricos a bateria originários da RPC ([93]). Além disso, a Nippon Steel alegou que, uma vez que a MISI operava de forma totalmente independente e em condições de plena concorrência em relação à Nippon Steel, esta não tinha acesso a informações confidenciais da MISI, pelo que a exigência de identificar e obter uma resposta ao anexo I por parte de empresas coligadas, sob pena de aplicação do artigo 18.º, imporia um encargo impossível à Nippon Steel. Em segundo lugar, a Nippon Steel argumentou que solicitar à empresa A e à empresa B o preenchimento de uma resposta ao questionário teria sido inútil e desproporcionado, uma vez que estas transformavam, mas não revendiam, o produto em causa. Por último, a Nippon Steel chamou a atenção para o facto de o preço dos NCP vendidos à empresa A se situar dentro do preço médio de venda a clientes independentes para os mesmos NCP, pelo que as vendas à empresas A e à empresa B eram efetuadas em condições de plena concorrência.

(276) A Comissão observou que a MISEA vendeu o produto em causa fabricado pela Nippon Steel à empresa A e à empresa B, cuja empresa-mãe era a empresa C. Por sua vez, a MISI detinha uma participação superior a 5 % tanto na MISEA como na empresa C. Durante a verificação na MISI, confirmou-se que estas relações existiam durante o período de inquérito e que a empresa C figurava entre as filiais da MISI no estrangeiro no perfil empresarial da MISI em 2025 ([94]). Tal demonstra que a MISEA e a empresa A, por um lado, e a MISEA e a empresa B, por outro, estavam coligadas porque, nos termos do artigo 127.º, n.º 1, alínea d), um terceiro (ou seja, a MISI) detinha direta ou indiretamente 5 % ou mais das ações de ambas. A este respeito, é irrelevante que a relação seja com o próprio produtor-exportador. Neste caso, a relação em causa era entre o vendedor MISI e os compradores empresa A e empresa B. Não se pode alegar que, uma vez que não envolvia o próprio produtor-exportador, a relação não era suscetível de afetar o preço de venda. Com efeito, os preços entre as partes coligadas estavam, de qualquer modo, viciados pela relação. A definição de partes coligadas constante do artigo 127.º do Ato de Execução do CAU refere-se a «pessoas» e o artigo 2.º, n.º 1, do regulamento de base, que inclui a referência ao Ato de Execução do CAU para efeitos de defesa comercial, refere-se, a este respeito, a «partes» e não a produtores-exportadores. A Comissão considera igualmente que o artigo 127.º, n.º 1, alínea d), não se limita a uma cadeia de, no máximo, uma entidade para estabelecer uma relação entre as partes. Com efeito, precisamente a especificação «indiretamente» permite incluir participações detidas através de uma cadeia de filiais e evita a elisão da disposição através de estruturas empresariais com vários níveis de filiais, como no caso em apreço, em que a participação indireta da MISI na empresa A e na empresa B é detida através da empresa C. A alegada prática anterior da Comissão no inquérito antissubvenções relativo aos veículos elétricos a bateria originários da RPC não foi fundamentada de forma mais aprofundada. Além disso, a Comissão considerou que, no caso em apreço, a identificação e a obtenção de uma resposta ao anexo I por parte destas empresas coligadas não constituíam um encargo impossível para a Nippon Steel, porque a) a empresa C já tinha estado envolvida noutra qualidade no inquérito anterior relativo aos produtos planos de aço laminados a quente ([95]), no qual a Nippon Steel tinha sido incluída na amostra, b) a aquisição da empresa C pela MISI era uma informação pública e c) a identificação, por parte da Comissão, da empresa A e da empresa B como filiais da empresa C ocorreu no âmbito de controlos de rotina durante a verificação, conforme especificado no relatório de missão da MISI. Assim, a aplicação do artigo 18.º, n.º 1, no que diz respeito à Nippon Steel, decorreu precisamente da relação. Em segundo lugar, o facto de uma empresa coligada na União não efetuar revendas, mas sim a transformação, não a isenta de responder ao anexo I. Pelo contrário, os custos de transformação tornam-se pertinentes para o estabelecimento do preço de exportação para a União, a qualquer título razoável, quando os produtos não são revendidos no estado em que foram importados, tal como previsto no artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base. No caso em apreço, a Comissão não pôde proceder a essa avaliação. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

([93]) Regulamento de Execução (UE) 2024/2754.

([94]) Perfil de empresa da MISI, 2025, p. 13-14, disponível em: https://www.benichu.com/wp/images/2025/07/misi_2025_-_ebook_-.pdf.

([95]) Regulamento de Execução (UE) 2025/670 da Comissão, de 4 de abril de 2025, que institui um direito anti-*dumping* provisório sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários do Egito, do Japão e do Vietname (JO L, 2025/670, 7.4.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/670/oj).

(277) Por último, no que diz respeito ao caráter de plena concorrência das vendas da MISEA à empresa A, a Comissão observou que os preços que a Nippon Steel considerou à saída da fábrica foram obtidos deduzindo do valor líquido da fatura todos os ajustamentos pagos pela MISEA. Contudo, ao comparar os preços de venda, deve proceder-se a uma comparação entre os preços faturados, líquidos dos respetivos custos de transporte (para ter em conta as diferenças nas condições de entrega). Esta comparação ao nível CIF-fronteira da UE (ou seja, o preço CIF deduzido dos custos de transporte na UE para ter em conta as diferenças nas condições de entrega) revelou que os preços da MISEA aplicados à empresa A eram, em média, 6 % inferiores aos preços da MISEA aplicados a empresas independentes. A Comissão considerou, por conseguinte, que as vendas da MISEA à empresa A não foram efetuadas em condições de plena concorrência. No que diz respeito ao caráter de plena concorrência das vendas da MISEA à empresa B, a própria Nippon Steel reconheceu que não o podia demonstrar, uma vez que o NCP vendido à empresa B não foi vendido a nenhum outro cliente da MISEA na União. No entanto, uma vez que a empresa B não colaborou, e com base no facto de a Comissão ter concluído que as vendas da MISEA à empresa A não foram efetuadas em condições de plena concorrência, não existiam elementos que permitissem concluir de forma diferente relativamente às vendas à empresa B. Em conclusão, a Comissão rejeitou as observações e considerou as vendas da MISEA à empresa A e à empresa B como vendas associadas. Consequentemente, na ausência de informações sobre o preço de revenda da empresa A e da empresa B e sobre os seus eventuais custos de transformação, a Comissão considerou que o preço de revenda da empresa A e da empresa B era igual ao preço das vendas da MISEA a clientes independentes, por tipo do produto. Relativamente à empresa B, que adquiriu à MISEA um NCP que não foi adquirido por qualquer outro cliente, a Comissão utilizou o preço das vendas da MISEA a clientes independentes do NCP mais semelhante.

(278) No entanto, tendo em conta a conclusão do considerando 270 relativa às condições de plena concorrência para as transações de exportação através do comerciante coligado MISI, esta deixou de ser pertinente para o preço de exportação utilizado no cálculo do *dumping*.

(279) No que diz respeito ao ponto ii) relativo às revendas no mercado interno não divulgadas por três comerciantes coligados, a Nippon Steel concordou com a avaliação da Comissão.

(280) Por conseguinte, a Comissão considerou que o preço destas revendas no mercado interno não divulgadas correspondia ao preço médio das vendas no mercado interno mais rentáveis a clientes independentes da Nippon Steel e das suas empresas coligadas, representando 5 % do volume vendido no mercado interno por tipo do produto.

(281) Na sequência da divulgação final, a Nippon Steel alegou que os seus comerciantes coligados agiram da melhor forma possível, facultando informações apesar de problemas técnicos. Por conseguinte, na opinião da Nippon Steel, não havia qualquer justificação jurídica para que a Comissão utilizasse os preços de venda mais rentáveis no mercado interno como dados disponíveis, uma vez que os melhores dados disponíveis não deveriam implicar inferências desfavoráveis, também de acordo com a jurisprudência da OMC ([96]). A Nippon Steel solicitou que a Comissão ignorasse as vendas não declaradas ou utilizasse o preço médio de todas as vendas no mercado interno.

(282) A Comissão considerou que, ao aplicarem os dados disponíveis, as autoridades responsáveis pelo inquérito são obrigadas a selecionar, de forma imparcial e objetiva, os dados disponíveis que constituem substitutos razoáveis das informações necessárias em falta nos factos e circunstâncias específicos de um determinado processo. Ao fazê-lo, as autoridades responsáveis pelo inquérito devem ter em conta todos os dados de que dispõem devidamente. Ao selecionar os factos de substituição, o artigo 6.8 do AAD da OMC não exige que as autoridades responsáveis pelo inquérito selecionem os factos mais favoráveis à parte que não colaborou no inquérito ([97]).

([96]) Relatório do Painel, *México — Medidas anti-*dumping *definitivas em relação à carne de bovino e ao arroz: denúncia no que diz respeito ao arroz*, WT/DS295/R, adotado em 20 de dezembro de 2005, alterado pelo relatório do Órgão de Recurso WT/DS295/AB/R, DSR 2005:XXIII, p. 11 007, n.º 7.238; relatório do Órgão de Recurso, *Estados Unidos — Medidas anti-dumping aplicáveis a determinados produtos de aço laminados a quente provenientes do Japão*, WT/DS184/AB/R, adotado em 23 de agosto de 2001, DSR 2001:X, n.º 99.

([97]) Relatório do painel, *Estados Unidos — Direitos anti-*dumping *e de compensação (Coreia)*, WT/DS539/R, n.º 7.36, citado pelo acórdão de 3 de setembro de 2026, Comissão Europeia/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd e o., C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, n.ºs 73, 85 e 90. Ver também o relatório do Órgão de Recurso, *EUA — Aço Carbono (Índia)*, WT/DS436/AB/R, n.º 4.421.

(283) A abordagem da Comissão seguiu plenamente esta indicação. De forma imparcial, utilizou os dados reais e verificados relativos aos preços da Nippon Steel e das suas empresas coligadas e utilizou-os como modelo de comportamento de fixação de preços para os dados que não foram fornecidos. Esta abordagem assegurou que as revendas internas em falta não fossem subavaliadas e, consequentemente, que a margem de *dumping* final refletisse o potencial de *dumping* conhecido da empresa durante o período de inquérito. Em circunstâncias em que uma empresa não fornece à Comissão algumas revendas, a utilização como modelo do comportamento real e verificado em matéria de preços praticado pela empresa durante o período de inquérito não pode ser considerada, na ausência de informações em contrário, subjetiva ou punitiva. Conduz a uma margem de *dumping* tão exata quanto possível no contexto da falta de colaboração da empresa. Além disso, a Comissão considerou que a alternativa defendida pela Nippon Steel, nomeadamente de ignorar as vendas não declaradas ou utilizar o preço médio de todas as vendas no mercado interno, incentivaria a não colaboração ([98]). Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação e confirmou a metodologia explicada no considerando 280.

3.3.3. *Situação especial do mercado: Efeito de exclusão*

3.3.3.1. Análise

(284) A fim de determinar a existência de uma situação especial do mercado no mercado do Japão devido ao efeito de exclusão causado pelas importações de produtos planos laminados a frio provenientes da China, a Comissão procedeu à seguinte análise: em primeiro lugar, a Comissão analisou o grau de penetração das importações chinesas no mercado interno do Japão em termos de volume; em segundo lugar, a Comissão analisou as respetivas partes de mercado dos produtores nacionais em comparação com as importações provenientes da China e de outros países terceiros no mercado interno do Japão; em terceiro lugar, a Comissão analisou os preços no mercado interno do Japão. Em seguida, a Comissão analisou quaisquer outras informações constantes do dossiê relativas ao impacto das importações chinesas no mercado interno do Japão, incluindo, se disponível, a rendibilidade dos produtores nacionais nas vendas de produtos planos laminados a frio no mercado interno.

(285) Na sua análise, a Comissão baseou-se em indicadores a nível nacional fornecidos pelo Governo do Japão e a nível das empresas fornecidos pelo produtor-exportador incluído na amostra, a Nippon Steel. Os dois conjuntos de indicadores foram verificados no local, como indicado no considerando 106.

(286) A este respeito, a Comissão recorda que a Nippon Steel não só foi considerada representativa do volume de exportação, com base nas informações apresentadas na fase de amostragem, como também, com base nos dados verificados durante o inquérito e tendo igualmente em conta o seu produtor coligado referido nos considerandos 271 a 273, representou pelo menos [50 %-60 %] do volume de vendas de produtos planos laminados a frio no mercado interno durante o período de inquérito. Graças a essas vendas no mercado interno, o grupo Nippon Steel garantiu uma parte de mercado de, pelo menos, [40 %-50 %] no mercado de produtos planos laminados a frio do Japão durante o período de inquérito. Embora a Comissão tenha realizado a sua análise tanto a nível nacional como ao nível da Nippon Steel ou, quando disponível, do grupo Nippon Steel, estes parâmetros mostram que a Nippon Steel é representativa dos produtores nacionais no Japão e, por conseguinte, da situação no mercado interno do Japão.

3.3.3.1.1. Mercado interno: volume

(287) A Comissão começou por analisar o consumo de produtos planos laminados a frio no Japão declarado pelo Governo do Japão. O consumo comunicado pelo Governo do Japão parecia estar ligeiramente subestimado em cerca de 1 % em comparação com a soma das importações e das vendas no mercado interno comunicadas pelo próprio Governo do Japão. Durante a visita de verificação, foi explicado que esta situação resultava da metodologia, uma vez que o Governo do Japão tinha utilizado um método diferente para comunicar as importações isoladamente daquele que utilizou no cálculo do consumo, o que conduziu a valores diferentes para o mesmo indicador. Uma vez que a Comissão pôde verificar no local os valores utilizados para determinar as importações isoladamente, baseou-se nos mesmos dados também para o consumo.

(288) Além disso, o volume de vendas no mercado interno comunicado pelo Governo do Japão parecia estar subestimado em cerca de 33 % em comparação com o volume de vendas no mercado interno comunicado pelos produtores-exportadores colaborantes. Neste caso, a Comissão baseou-se no volume de vendas no mercado interno declarado pelos produtores-exportadores colaborantes. Como tal, utilizou também esse volume de vendas no mercado interno para determinar o consumo, em vez de se basear nos dados de consumo facultados pelo Governo do Japão.

([98]) Acórdão de 3 de setembro de 2026, Comissão Europeia/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd e o., C-319/24 P, ECLI:EU:C:2026:687, n.os 88–95.

(289) O consumo no Japão evoluiu do seguinte modo:

*Quadro 2*

**Consumo no Japão (toneladas)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Consumo no Japão | 4 221 718 | 4 153 970 | 4 189 541 | 4 089 303 |
| *Índice* | *100* | *98* | *99* | *97* |

*Fonte*: dados aduaneiros do Japão e vendas no mercado interno declaradas pelos produtores-exportadores japoneses que colaboraram no inquérito.

(290) Entre 2022 e o período de inquérito, o consumo no Japão diminuiu 3 %.

(291) As importações do produto objeto de inquérito no Japão evoluíram do seguinte modo:

*Quadro 3*

**Volume das importações no Japão (toneladas)**

| País | | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|---|
| Importações totais, das quais: | Volume das importações | 813 469 | 910 476 | 990 341 | 880 370 |
| | *Índice* | *100* | *112* | *122* | *108* |
| 1. Coreia | Volume das importações | 558 528 | 572 630 | 621 599 | 575 194 |
| | *Índice* | *100* | *103* | *111* | *103* |
| 2. Taiwan | Volume das importações | 185 704 | 235 907 | 246 812 | 210 795 |
| | *Índice* | *100* | *127* | *133* | *114* |
| 3. RPC | Volume das importações | 64 696 | 97 238 | 117 512 | 90 522 |
| | *Índice* | *100* | *150* | *182* | *140* |

*Fonte*: dados aduaneiros do Japão.

(292) Os dados relativos às importações mostram que, entre 2022 e o período de inquérito, as importações do produto objeto de inquérito no Japão aumentaram 8 %. Quando comparado com a diminuição de 3 % do consumo no mesmo período, este aumento mostra que as importações durante o período de inquérito representaram uma percentagem mais elevada do cabaz de consumo em relação a 2022.

(293) As importações provenientes da RPC aumentaram 40 % entre 2022 e o período de inquérito, sendo esta taxa mais elevada em comparação com as importações globais, as importações provenientes da Coreia e as importações provenientes de Taiwan. Contudo, ao longo de todo o período, a RPC continuou a ser apenas a terceira fonte das importações do produto objeto de inquérito no Japão.

(294) Em paralelo, as vendas do produto objeto de inquérito no mercado interno do Japão evoluíram do seguinte modo:

*Quadro 4*

**Volume de vendas no mercado interno (toneladas)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Volume total de vendas no mercado do Japão, das quais: | 3 408 249 | 3 243 493 | 3 199 200 | 3 208 933 |
| *Índice* | *100* | *95* | *94* | *94* |
| — Grupo Nippon Steel | [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* |

*Fonte*: resposta dos produtores-exportadores colaborantes ao questionário de amostragem e resposta da Nippon Steel ao questionário.

(295) As vendas cativas estão incluídas nestes dados, porque não foi possível separá-las com base nos dados disponíveis.

(296) Entre 2022 e o período de inquérito, as vendas no mercado interno diminuíram 6 % e as vendas no mercado interno do grupo Nippon Steel registaram uma diminuição semelhante de 7 %. Se se comparar esta diminuição com a ligeira descida de 3 % do consumo e com o aumento de 8 % das importações, é evidente que as importações substituíram uma parte das vendas no mercado interno no cabaz de consumo.

(297) É possível observar melhor esta dinâmica ao comparar os volumes com o consumo e ao exprimi-los em termos de partes de mercado.

*Quadro 5*

**Parte de mercado (%)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Importações, das quais: | 19,3 | 21,9 | 23,6 | 21,5 |
| 1. Coreia | 13,2 | 13,8 | 14,8 | 14,1 |
| 2. Taiwan | 4,4 | 5,7 | 5,9 | 5,2 |
| 3. RPC | 1,5 | 2,3 | 2,8 | 2,2 |
| Vendas no mercado interno, das quais: | 80,7 | 78,1 | 76,4 | 78,5 |
| — Grupo Nippon Steel | [45-55] | [40-50] | [40-50] | [40-50] |

*Fonte:* dados aduaneiros do Japão, produtores-exportadores colaborantes e resposta da Nippon Steel ao questionário.

(298) O aumento das importações de 2,2 pontos percentuais entre 2022 e o período de inquérito correspondeu a uma diminuição das vendas no mercado interno também de 2,2 pontos percentuais, tendo a parte de mercado do grupo Nippon Steel registado igualmente uma ligeira diminuição. No âmbito do aumento das importações, as importações provenientes da RPC ganharam 0,7 pontos percentuais, por oposição ao aumento mais elevado da Coreia, de 0,9 pontos percentuais, e de Taiwan, de 0,8 pontos percentuais. Assim, também em termos de aumento da parte de mercado, a RPC acompanhou a Coreia e Taiwan.

(299) Por conseguinte, a Comissão estabeleceu que, em termos de volume, as importações registaram um aumento limitado da sua parte de mercado no Japão e que as importações chinesas não desempenharam um papel preponderante neste aumento. Com efeito, as importações chinesas nunca detiveram uma parte de mercado superior a 3 % no mercado japonês. Ao mesmo tempo, a parte de mercado dos produtores nacionais japoneses manteve-se em cerca de 80 % do mercado.

3.3.3.1.2. Mercado interno: preços

(300) Em seguida, a Comissão analisou o efeito das importações chinesas nos preços no mercado interno do Japão. Para o efeito, a Comissão analisou os preços unitários das importações e das vendas no mercado interno.

(301) O preço unitário das importações e das vendas no mercado interno evoluiu do seguinte modo:

Quadro 6

**Preços de venda no Japão (JPY/tonelada)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| 1. Importações provenientes da Coreia | 407 643 | 146 720 | 149 106 | 150 713 |
| *Índice* | *100* | *36* | *37* | *37* |
| 2. Importações provenientes de Taiwan | 181 823 | 208 711 | 189 087 | 186 855 |
| *Índice* | *100* | *115* | *104* | *103* |
| 3. Importações provenientes da RPC | 330 640 | 280 645 | 285 452 | 306 600 |
| *Índice* | *100* | *85* | *86* | *93* |
| Preço unitário médio das vendas no mercado interno do Japão ([1]), das quais: | 143 000 | 135 000 | 132 000 | 132 083 |
| *Índice* | *100* | *94* | *92* | *92* |
| — Grupo Nippon Steel ([2]) | [155-165 000] | [157-167 000] | [155-165 000] | [151-161 000] |
| *Índice* | *100* | *101* | *100* | *98* |

([1]) O preço unitário médio das vendas no mercado interno do Japão exclui os custos de transporte e o imposto sobre o consumo.

([2]) Líquido de transporte interno no caso da Nippon Steel, com base na resposta ao questionário de amostragem do outro produtor do grupo Nippon Steel.

*Fonte:* dados aduaneiros do Japão, «Japan Metal Daily» (preço mínimo em Tóquio no final do mês para 3 × 6, 0,8 mm), resposta ao questionário de amostragem do grupo Nippon Steel e resposta ao questionário da Nippon Steel.

(302) As análises dos preços revelaram que, de um modo geral, os preços de importação ao nível CIF foram sistematicamente muito mais elevados do que os preços de venda no mercado interno. Os preços das importações provenientes de fontes mais próximas do Japão são mais baixos, mas continuam a ser sistematicamente mais elevados do que os preços de venda no mercado interno.

(303) As importações chinesas também entraram no Japão a preços sistematicamente muito mais elevados do que os preços no mercado interno do grupo Nippon Steel, em todos os anos do período examinado. Os preços no mercado interno do grupo Nippon Steel permaneceram estáveis entre 2022 e o período de inquérito.

3.3.3.2. Conclusão

(304) A Comissão concluiu que o mercado interno dos produtos planos laminados a frio do Japão não foi afetado por uma situação especial do mercado causada pelas importações chinesas devido à sobrecapacidade no setor siderúrgico da RPC. Neste contexto, a Comissão observou que as importações provenientes da RPC detiveram apenas uma parte de mercado de 2,2 % durante o período de inquérito, que a indústria japonesa manteve uma parte de mercado de quase 80 % e que os preços no mercado interno do Japão foram inferiores aos preços das importações chinesas. Atendendo aos seus preços e volumes, as importações no Japão provenientes da China não poderiam ter tido qualquer efeito significativo na rendibilidade e nos preços no mercado interno.

(305) A Comissão concluiu, assim, que o mercado interno do Japão não foi afetado por uma situação especial do mercado causada pelas importações chinesas devido à sobrecapacidade no setor siderúrgico da RPC.

3.3.4. *Valor normal*

(306) A Comissão examinou, em primeiro lugar, se o volume total das vendas realizadas no mercado interno por cada produtor-exportador incluído na amostra era representativo, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base. As vendas no mercado interno são representativas se o volume total das vendas do produto similar no mercado interno a clientes independentes no mercado interno representar, por cada produtor-exportador, pelo menos 5 % do seu volume total de vendas de exportação do produto em causa para a União durante o período de inquérito. Nesta base, as vendas totais do produto similar no mercado interno efetuadas por cada produtor-exportador incluído na amostra foram representativas.

(307) Posteriormente, a Comissão identificou os tipos do produto vendidos no mercado interno que eram idênticos ou comparáveis aos tipos do produto vendidos para exportação para a União no que se refere ao produtor-exportador com vendas representativas no mercado interno.

(308) A Comissão analisou então se as vendas no mercado interno de cada produtor-exportador incluído na amostra de cada tipo do produto idêntico ou comparável ao tipo do produto vendido para exportação para a União eram representativas, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base. As vendas no mercado interno de um tipo do produto são representativas se o volume total das vendas desse tipo do produto no mercado interno a clientes independentes durante o período de inquérito representar, pelo menos, 5 % do volume total das vendas de exportação para a União do tipo do produto idêntico ou comparável.

(309) A Comissão estabeleceu que as vendas no mercado interno da maior parte dos tipos do produto eram representativas. Relativamente a dois tipos do produto, a Comissão estabeleceu que não houve vendas no mercado interno. No que se refere a estes tipos do produto, não existiam outras fontes disponíveis sobre os preços no mercado interno. O valor normal foi calculado em conformidade com o método a seguir descrito no considerando 315.

(310) Seguidamente, a Comissão definiu a proporção de vendas rentáveis a clientes independentes no mercado interno para cada tipo do produto durante o período de inquérito, a fim de decidir se deveria ou não utilizar as vendas efetivas no mercado interno para determinar o valor normal, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 4, do regulamento de base.

(311) O valor normal baseia-se no preço efetivamente praticado no mercado interno, por tipo do produto, independentemente de essas vendas serem ou não rentáveis, se:

a) o volume de vendas do tipo do produto, vendido a um preço de venda líquido igual ou superior ao custo de produção calculado, representar mais de 80 % do volume total de vendas desse tipo do produto; e

b) o preço médio ponderado das vendas desse tipo do produto for igual ou superior ao custo unitário de produção.

(312) Se ambos os critérios forem preenchidos, o valor normal é a média ponderada dos preços de todas as vendas desse tipo do produto realizadas no mercado interno durante o PI.

(313) O valor normal é o preço efetivamente praticado no mercado interno, por tipo do produto, unicamente das vendas rentáveis no mercado interno dos tipos do produto durante o PI, se:

a) o volume das vendas rentáveis do tipo do produto corresponder a 80 % ou menos do volume total das vendas desse tipo: ou

b) o preço médio ponderado desse tipo do produto for inferior ao custo unitário de produção.

(314) A análise das vendas no mercado interno revelou que o volume de vendas rentáveis de alguns tipos do produto representou, no período de inquérito, menos de 80 % do volume total de vendas desses tipos do produto e que o preço médio ponderado das vendas foi inferior ao custo de produção. Consequentemente, o valor normal foi calculado como a média ponderada unicamente das vendas rentáveis. Para alguns outros tipos do produto, é aplicável o cenário descrito no considerando 311 e o valor normal foi calculado como uma média ponderada dos preços de todas as vendas no mercado interno desses tipos do produto durante o período de inquérito.

(315) Nos casos em que não houve vendas de um tipo do produto do produto similar no mercado interno, a Comissão tentou encontrar fontes alternativas para os preços no decurso de operações comerciais normais. Não havendo outros produtores colaborantes incluídos na amostra ou outros produtores do produto similar no mercado interno do país em causa, esses preços não estavam disponíveis. Assim, a Comissão calculou o valor normal para os tipos do produto pertinentes em conformidade com o artigo 2.º, n.os 3 e 6, do regulamento de base.

3.3.5. *Preço de exportação*

(316) O produtor-exportador incluído na amostra exportou para a União quer diretamente para clientes independentes quer através de empresas coligadas agindo na qualidade de importadores.

(317) Caso o produtor-exportador tenha exportado o produto em causa diretamente a clientes independentes na União, o preço de exportação foi estabelecido com base nos preços efetivamente pagos ou a pagar pelo produto em causa vendido para exportação para a União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base.

(318) Tendo em conta a conclusão enunciada no considerando 270 relativamente às transações de exportação em condições de plena concorrência, nos casos em que o produtor-exportador exportou o produto em causa para a União através de empresas coligadas agindo na qualidade de importadores, o preço de exportação foi também o preço efetivamente pago ou a pagar pelo produto em causa quando vendido para exportação para a União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base.

3.3.6. *Comparação*

(319) O artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base exige que a Comissão efetue uma comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação no mesmo estádio de comercialização e proceda aos devidos ajustamentos para ter em conta as diferenças nos fatores que influenciam os preços e a sua comparabilidade. No caso em apreço, a Comissão optou por comparar o valor normal e o preço de exportação dos produtores-exportadores incluídos na amostra no estádio de comercialização à saída da fábrica. Como a seguir se explica, sempre que adequado, o valor normal e o preço de exportação foram ajustados a fim de: i) os repor no estádio à saída da fábrica; e ii) ter em conta as diferenças nos fatores que se alegou e demonstrou afetarem os preços e a sua comparabilidade.

3.3.6.1. Ajustamentos do valor normal

(320) Como explicado no considerando 319, estabeleceu-se o valor normal no estádio de comercialização à saída da fábrica utilizando os custos de produção e os montantes de VAG e de lucro, que se considerou serem razoáveis nesse estádio de comercialização.

(321) A Nippon Steel alegou, ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do regulamento de base, que se deveria proceder a um ajustamento do valor normal devido a diferenças a nível das características físicas. Baseou a sua alegação no facto de, no mercado interno, os clientes de um setor específico aceitarem preços mais elevados devido a vários fatores, incluindo o fornecimento de produtos especiais de elevado valor acrescentado, a resposta a exigências de qualidade rigorosas, a apresentação de propostas técnicas excecionais e a prestação de um serviço de entrega no local «no momento exato», em comparação com os clientes de outros setores, ao passo que esses fatores não estão presentes no mercado de exportação. A Nippon Steel acrescentou que a Comissão deveria, por conseguinte, excluir do valor normal as vendas no mercado interno ao setor em causa.

(322) A Comissão observou que, com base nas informações verificadas da Nippon Steel sobre os seus preços no mercado interno para diferentes setores, os clientes desse setor específico não pagaram sistematicamente preços diferentes dos clientes de outros setores no período de inquérito. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

(323) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Nippon Steel alegou que, uma vez que a Comissão tinha ajustado o preço de exportação nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base para os comerciantes coligados que atuam como agentes que trabalham em regime de comissão, a Comissão deveria proceder ao mesmo ajustamento do valor normal, uma vez que as funções desempenhadas pelos comerciantes coligados continuavam a ser idênticas, independentemente de as vendas do produto objeto de inquérito se destinarem ao mercado interno ou ao mercado de exportação, e alguns dos comerciantes coligados estavam ativos tanto no mercado interno como no mercado de exportação.

(324) Tendo em conta a aceitação da alegação da Nippon Steel relativa à plena concorrência no considerando 270, a Comissão não ajustou o preço de exportação nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base, na sequência das observações da Nippon Steel sobre a divulgação final. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação relativa ao valor normal.

(325) Na sequência da divulgação final adicional, a Nippon Steel alegou que, embora a Comissão tivesse considerado as vendas para exportação através da NST e da MISI como realizadas em condições de plena concorrência, não tinha adotado a mesma abordagem para as vendas no mercado interno através da NST e da MISI, criando assim uma assimetria entre o preço de exportação e o valor normal, que continuava a incluir os custos e os lucros dos comerciantes coligados. A Nippon Steel alegou que aplicava o mesmo mecanismo de fixação de preços nas vendas à NST e à MISI, bem como a outros comerciantes independentes, independentemente de as mercadorias se destinarem, em última instância, a ser exportadas para a União ou a ser vendidas no mercado interno japonês. A Nippon Steel solicitou a correção da alegada assimetria mediante a aplicação de um ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, tal como foi feito no recente inquérito anti-*dumping* sobre as importações de valina originária da RPC ([99]) («inquérito relativo à valina»). A quantificação deste ajustamento corresponderia aos VAG e ao lucro da NST, da MISI e dos outros comerciantes coligados que operavam no mercado interno, relativamente às vendas do produto em causa no mercado interno efetuadas através da NST e da MISI.

(326) Ao contrário das vendas de exportação (ver considerandos 269 e 270), a Nippon Steel não apresentou quaisquer elementos de prova de que os preços das transações no mercado interno efetuadas através da NST e da MISI fossem praticadas em condições de plena concorrência, por comparação com as transações no mercado interno efetuadas através de comerciantes independentes. Em todo o caso, a Comissão considerou que os dados disponíveis não apontavam para a existência de um padrão coerente de transações realizadas em condições de plena concorrência. Por conseguinte, não existia qualquer assimetria entre o tratamento das vendas para exportação, relativamente às quais a alegação de que as transações eram realizadas em condições de plena concorrência se encontrava fundamentada e foi aceite, e o das vendas no mercado interno, relativamente às quais essa alegação não tinha fundamento. Assim, a situação era diferente da do inquérito relativo à valina, no qual foram demonstrados os fatores que justificavam o ajustamento. Pelas razões mencionadas, a Comissão rejeitou a alegação.

#### 3.3.6.2. Ajustamentos do preço de exportação

(327) A fim de calcular o preço de exportação no estádio de comercialização à saída da fábrica a partir do preço a jusante, foram efetuados ajustamentos para ter em conta: direitos aduaneiros, outros encargos de importação, custos de frete, seguro, movimentação e carregamento e custos acessórios.

(328) Procedeu-se igualmente a ajustamentos para ter em conta os seguintes fatores que afetam os preços e a sua comparabilidade: custos de crédito, encargos bancários e comissões.

([99]) Regulamento de Execução (UE) 2026/319 da Comissão, de 12 de fevereiro de 2026, que institui um direito anti-*dumping* definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de valina originária da República Popular da China (JO L, 2026/319, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/319/oj, considerandos 151 a 159.

3.3.7. *Margem de dumping*

(329) No caso do produtor-exportador incluído na amostra que colaborou no inquérito, a Comissão procedeu a uma comparação entre o valor normal médio ponderado de cada tipo do produto similar e o preço de exportação médio ponderado do tipo do produto em causa correspondente, em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 11 e 12, do regulamento de base.

(330) No que diz respeito às vendas para a União efetuadas através de comerciantes independentes localizados fora da União, a Nippon Steel e a NST alegaram que deveria ser adicionado um montante para os VAG e o lucro destes comerciantes para estimar o preço CIF-fronteira da União. Consoante a transação específica, as faturas emitidas pela Nippon Steel ou pela NST basearam-se nos incotermos FOB, CIF ou CFR.

(331) De acordo com uma prática há muito estabelecida, relativamente às transações concluídas ao abrigo dos incotermos FOB, os custos de frete marítimo e os custos acessórios (como seguros) são estimados com base em elementos de prova apresentados pelo produtor-exportador. A mesma lógica deve aplicar-se a qualquer elemento adicional alegado por uma parte interessada. No entanto, no caso em apreço, a Nippon Steel não conseguiu apresentar quaisquer elementos de prova que demonstrassem, desde logo, a necessidade de adicionar os VAG e o lucro dos comerciantes independentes. Em todo o caso, mesmo que a Nippon Steel tivesse apresentado tais elementos de prova (*quod non*), a empresa não foi capaz de fornecer quaisquer elementos de prova verificáveis sobre o montante desses hipotéticos VAG e lucro.

(332) Mais concretamente, durante a verificação no local, a Comissão deu à Nippon Steel a oportunidade de apresentar elementos de prova que demonstrassem que os comerciantes independentes estavam ativamente envolvidos nas vendas de exportação da Nippon Steel e da NST para a União e que o valor final das mercadorias ao nível CIF--fronteira da União incluía tanto os VAG incorridos como os alegados lucros realizados por esses intermediários. Em resposta, a Nippon Steel e a NST apresentaram uma seleção de faturas de revenda e um número limitado de declarações aduaneiras de determinados comerciantes independentes. No entanto, a Comissão não considerou suficiente a apresentação de um número limitado de faturas e declarações aduaneiras. Com efeito, a Nippon Steel nunca apresentou qualquer metodologia que explicasse como e por que razão selecionou estas faturas e declarações aduaneiras específicas e de que forma são representativas do total das vendas efetuadas através de comerciantes independentes.

(333) A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

(334) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Nippon Steel alegou que a Comissão deveria ajustar o valor CIF calculado para ter em conta a participação de comerciantes independentes de fora da UE, concretamente para ter em conta os seus VAG e o lucro. Este ajustamento asseguraria que a Comissão refletisse o valor CIF declarado sobre o qual seriam cobrados direitos quando as mercadorias fossem introduzidas em livre prática. Nos termos do artigo 128.º do Ato de Execução do Código Aduaneiro da União ([100]), este valor é definido como o valor transacional das mercadorias vendidas para exportação, determinado no momento da aceitação da declaração aduaneira com base na venda que teve lugar imediatamente antes de as mercadorias serem introduzidas no território aduaneiro da União.

(335) Em apoio da sua alegação, a Nippon Steel remeteu para inquéritos anteriores da Comissão ([101]). A Nippon Steel salientou concretamente que, no inquérito relativo aos produtos planos de aço laminados a quente, a Comissão contabilizou as atividades dos comerciantes independentes no cálculo do preço CIF para a Nippon Steel. No inquérito relativo aos produtos planos de aço laminados a quente, a Comissão estimou os VAG dos comerciantes independentes com base nos VAG da NST e da MISI e utilizou uma margem de lucro teórica de 2 %, considerando que seria coerente com a margem de lucro utilizada nos termos do artigo 2.º, n.º 9, para as vendas da União realizadas através de empresas coligadas.

([100]) Regulamento de Execução (UE) 2015/2447.

([101]) Regulamento de Execução (UE) 2025/1139 da Comissão, de 6 de junho de 2025, que institui um direito anti-*dumping* provisório sobre as importações de contraplacado de madeira de folhosas originário da República Popular da China (JO L, 2025/1139, 10.6.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2025/1139/oj), considerandos 236 e 237; Regulamento de Execução (UE) 2026/316 da Comissão, de 12 de fevereiro de 2026, que institui um direito anti-*dumping* definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de resinas de acrilonitrilo-butadieno-estireno originárias da República da Coreia e de Taiwan (JO L, 2026/316, 13.2.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/316/oj), considerando 108; Regulamento de Execução (UE) 2026/1904 da Comissão, de 7 de agosto de 2026, que institui um direito anti-*dumping* definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de ácido tereftálico originário da República da Coreia e dos Estados Unidos Mexicanos (JO L, 2026/1904, 10.8.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2026/1904/oj), considerando 68; e Regulamento de Execução (UE) 2025/1919 da Comissão, considerando 125. Além disso, a Nippon Steel informou que, no inquérito anti-*dumping* relativo aos artigos de ferro fundido provenientes da Turquia e da Índia (AD727), a Comissão solicitou os VAG e o lucro dos comerciantes independentes de um produtor incluído na amostra, a fim de determinar o preço das revendas ao nível da fronteira da UE (ou seja, o valor CIF). No entanto, a Comissão encerrou esse inquérito sem instituir direitos, pelo que os seus cálculos do valor CIF não foram divulgados.

(336) Por último, a Nippon Steel alegou que as faturas de revenda e as declarações aduaneiras objeto de amostragem aleatória tinham sido apresentadas em resposta ao pedido da Comissão, que não especificava suficientemente os documentos exatos exigidos. Para fundamentar melhor a sua alegação e tendo em conta as conclusões da Comissão relativas à falta de elementos de prova do preço CIF na fronteira da União, como explicado no considerando 332, a Nippon Steel apresentou faturas de revenda para a União relativas a três dos cinco comerciantes independentes a que a Nippon Steel e a NST recorreram durante o PI. Não apresentou qualquer declaração aduaneira. No caso de dois dos cinco comerciantes independentes da Nippon Steel, as faturas apresentadas abrangiam as três transações de maior volume provenientes da Nippon Steel e da NST e, no caso de um deles, as duas transações de maior volume provenientes da NST. Este segundo conjunto de faturas abrangia 4,7 % do volume de vendas da Nippon Steel do produto objeto de inquérito na União durante o período de inquérito.

(337) A título preliminar, a Comissão observou que a alegação da Nippon Steel assentava no pressuposto de que o preço de revenda de um comerciante independente refletia sempre os seus VAG e lucro e solicitou um ajustamento correspondente aos VAG e ao lucro dos comerciantes independentes, estimados com base nas respetivas demonstrações financeiras.

(338) Este pressuposto não tinha em conta situações em que a margem entre o preço de compra e o preço de revenda praticado pelos comerciantes pudesse diferir dos respetivos VAG e lucro, nem situações em que esses comerciantes pudessem vender a preços mais baixos. Por conseguinte, os VAG e o lucro dos comerciantes independentes não podiam, por si só, constituir elementos de prova do valor transacional das mercadorias introduzidas no território aduaneiro da União, uma vez que esses VAG e lucro podem não se refletir no preço de venda para a União. Pela mesma razão, o simples facto de uma venda ser efetuada através de um comerciante independente estabelecido fora da União não era suficiente para justificar o ajustamento. Com efeito, como a própria Nippon Steel alegou no seu pedido, esse valor devia basear-se na venda realizada imediatamente antes da entrada das mercadorias no território aduaneiro da União. Por conseguinte, os documentos que comprovassem esse valor, como as declarações aduaneiras ou a fatura emitido pelo comerciante ao primeiro cliente independente na União, constituiriam normalmente elementos de prova adequados para fundamentar esses pedidos.

(339) A análise da documentação apresentada na sequência da divulgação final confirmou a conclusão da Comissão constante do considerando anterior. Relativamente a cada uma das faturas apresentadas, a diferença entre o preço de venda da Nippon Steel ou da NST ao comerciante independente e o preço de revenda deste último ao cliente na União era muito inferior aos VAG e ao lucro inicialmente estimados pela Nippon Steel e pela NST na sua resposta ao questionário.

(340) Além disso, a diferença de preços variava entre os comerciantes independentes e, no caso de cada comerciante, também variava de uma transação para outra.

(341) Acresce que a documentação apresentada abrangia apenas 4,7 % do volume de vendas da Nippon Steel do produto objeto de inquérito na União durante o período de inquérito e continuava a consistir numa seleção efetuada pela própria Nippon Steel.

(342) Tendo em conta a análise que precede, que mostra que o valor das faturas não refletia os VAG e o lucro inicialmente alegados, a diferença entre comerciantes e faturas e o facto de as faturas terem sido selecionadas pela própria Nippon Steel e abrangerem um número muito limitado de revendas efetuadas por apenas alguns, mas não todos, os comerciantes independentes envolvidos nas exportações da Nippon Steel para a União, não sendo, por conseguinte, representativas nem suficientes, a Comissão considerou que a Nippon Steel não tinha apresentado elementos de prova que justificassem um ajustamento das suas vendas de exportação para a União efetuadas através de comerciantes independentes.

(343) Por último, a Comissão observa que, embora a documentação relativa às revendas tenha sido apresentada a pedido da Comissão durante o inquérito, esse pedido foi motivado pelo facto de as estimativas iniciais apresentadas nas respostas ao questionário terem sido consideradas pouco fiáveis para fundamentar a alegação. Esta avaliação foi posteriormente confirmada pelos elementos de prova adicionais apresentados.

(344) Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(345) Na sequência da divulgação, a Nippon Steel alegou que a Comissão tinha omitido o seguro oceânico do cálculo do valor CIF de determinadas vendas de exportação. A Nippon Steel solicitou à Comissão que incluísse um montante relativo ao seguro, para determinar corretamente o valor e o preço CIF.

(346) A Comissão considerou a alegação justificada e incluiu os montantes em falta relativos ao seguro oceânico, assegurando assim um cálculo correto do valor CIF a partir do valor FOB nas vendas de exportação da Nippon Steel para a União. Ao fazer isso, a Comissão observou que tinha sido deixado um montante relativo ao transporte de mercadorias na União no valor CIF de determinadas vendas da MISEA para a União efetuadas em condições DAP. Assim, a Comissão retirou o montante relativo ao transporte de mercadorias na União do cálculo do valor CIF dessas vendas.

(347) Na sequência da divulgação final adicional, a Nippon Steel observou que, após ter aceitado que as vendas para exportação através da NST eram realizadas em condições de plena concorrência, a Comissão tinha determinado o preço CIF das vendas através da NST com base no preço de revenda da NST. A Nippon Steel alegou que o mesmo deveria ter sido feito no caso das vendas efetuadas através de comerciantes independentes, acrescentando uma margem ao preço de exportação para ter em conta a participação desses comerciantes. A Nippon Steel fundamentou esta alegação remetendo para o inquérito relativo aos *produtos planos de aço laminados a quente* e para o acórdão Hansol ([102]), a fim de garantir que o preço utilizado como preço CIF-fronteira da União correspondesse efetivamente ao preço na fronteira da União, e não a um preço praticado numa fase anterior da cadeia de vendas.

(348) A Comissão observou que, no caso da NST, se tinha baseado no preço de revenda da NST para calcular o preço CIF, por dispor de elementos de prova verificados relativos a esse preço. Em contrapartida, e pelas mesmas razões expostas nos considerandos 334 a 340, a Nippon Steel não apresentou quaisquer elementos de prova de que a participação de comerciantes independentes resultasse necessariamente num preço superior ao preço FOB praticado pela Nippon Steel nas vendas aos comerciantes independentes, acrescido do frete marítimo e do seguro. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(349) Na sequência da divulgação final adicional, o Governo do Japão solicitou uma explicação do cálculo da margem de *dumping* e salientou que a divulgação limitada de informações sobre este aspeto, aliada ao curto prazo disponível, o impedia de apresentar uma posição pormenorizada.

(350) A Comissão não podia divulgar os cálculos confidenciais específicos de uma empresa a qualquer parte que não fosse a própria empresa em causa. A margem de *dumping* resultante desse cálculo, bem como a explicação das alterações efetuadas, foram divulgadas a todas as partes interessadas. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação de que a não divulgação do cálculo individual da margem de *dumping* tinha afetado a possibilidade de as outras partes apresentarem observações.

(351) Nesta base, as margens de *dumping* médias ponderadas definitivas, expressas em percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, são as seguintes:

| Empresa | Margem de *dumping* definitiva (%) |
|---|---|
| — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 54,7 |

(352) Relativamente aos produtores-exportadores colaborantes não incluídos na amostra, a Comissão calculou a margem de *dumping* média ponderada em conformidade com o artigo 9.º, n.º 6, do regulamento de base. Todavia, no caso em apreço, a Comissão só incluiu na amostra um produtor-exportador do Japão. Esta margem corresponde, assim, à margem do produtor-exportador incluído na amostra.

(353) Neste contexto, a margem de *dumping* definitiva dos produtores-exportadores colaborantes não incluídos na amostra é de 54,7 %.

(354) No que se refere a todos os outros produtores-exportadores do Japão, a Comissão estabeleceu a margem de *dumping* com base nos dados disponíveis, em conformidade com o artigo 18.º do regulamento de base. Para o efeito, a Comissão determinou o nível de colaboração dos produtores-exportadores.

(355) O nível de colaboração neste caso é elevado, porque as exportações dos produtores-exportadores colaborantes constituíram cerca de 97 % do total das importações provenientes do país em causa na União durante o PI, estabelecido a partir dos dados do Eurostat, tal como explicado nos considerandos 832 e 833. Nesta base, a Comissão decidiu estabelecer a margem de *dumping* dos produtores-exportadores não colaborantes ao nível da empresa incluída na amostra com a margem de *dumping* mais elevada. Dado que só uma empresa foi incluída na amostra, a margem de *dumping* das empresas que não colaboraram no inquérito é fixada ao nível da margem de *dumping* desta empresa.

([102]) Acórdão de 12 de maio de 2022, *Comissão Europeia/Hansol Paper Co. Ltd*, C-260/20 P, ECLI:EU:C:2022:370.

(356) As margens de *dumping* definitivas, expressas em percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, são as seguintes:

| Empresa | Margem de *dumping* definitiva (%) |
|---|---|
| — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 54,7 |
| Outras empresas colaborantes | 54,7 |
| Todas as outras importações originárias do Japão | 54,7 |

3.4. **Taiwan**

3.4.1. *Situação especial do mercado: Efeito de exclusão*

3.4.1.1. Análise

(357) A fim de examinar a existência da alegada situação especial do mercado no mercado de Taiwan devido ao efeito de exclusão causado pelas importações de produtos planos laminados a frio provenientes da China, a Comissão procedeu à seguinte análise: em primeiro lugar, a Comissão analisou, em termos de volume, o grau de penetração das importações chinesas no mercado interno de produtos planos laminados a frio de Taiwan; em segundo lugar, a Comissão analisou as respetivas partes de mercado dos produtores nacionais em comparação com as importações provenientes da China e de outros países terceiros no mercado interno de Taiwan; em terceiro lugar, a Comissão analisou os preços no mercado interno de Taiwan. Em seguida, a Comissão quaisquer outras informações constantes do dossiê relativas ao impacto das importações chinesas no mercado interno de Taiwan, incluindo, se disponível, a rendibilidade dos produtores nacionais nas vendas de produtos planos laminados a frio no mercado interno.

(358) A Comissão enviou um questionário às autoridades de Taiwan. Na sua análise, a Comissão baseou-se nos indicadores a nível nacional fornecidos pelas autoridades de Taiwan e, se disponíveis e pertinentes, também a nível das empresas fornecidos pelo grupo de produtores-exportadores incluídos na amostra, composto pela China Steel Corporation («CSC») e pela Chung Hung Steel Corporation («CHS» e, em conjunto com a CSC, «grupo CSC»). Os dois conjuntos de indicadores foram verificados no local, como indicado no considerando 106.

(359) A este respeito, a Comissão recorda que o grupo CSC não só foi considerado representativo do volume de exportação, com base nas informações apresentadas na fase de amostragem, como também, com base nos dados verificados durante o inquérito, representou pelo menos [90 %-100 %] do volume de vendas de produtos planos laminados a frio no mercado interno durante o período de inquérito. Graças a essas vendas no mercado interno, o grupo CSC garantiu uma parte de mercado de [40 %-50 %] no mercado de produtos planos laminados a frio de Taiwan durante o período de inquérito. Embora a Comissão tenha realizado a sua análise tanto a nível nacional como ao nível do grupo incluído na amostra, estes parâmetros mostram que o grupo CSC é representativo dos produtores nacionais em Taiwan e, por conseguinte, de um modo mais geral, da situação no mercado interno de Taiwan.

3.4.1.1.1. Mercado interno: volume

(360) A Comissão começou por analisar o consumo de produtos planos laminados a frio em Taiwan declarado pelas autoridades de Taiwan, com base nas vendas e nas importações no mercado interno.

(361) O consumo em Taiwan evoluiu do seguinte modo:

*Quadro 7*

**Consumo em Taiwan (toneladas)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Consumo em Taiwan | 1 153 906 | 988 966 | 1 200 354 | 1 173 152 |
| *Índice* | *100* | *86* | *104* | *102* |

*Fonte:* Ministério dos Assuntos Económicos de Taiwan.

(362) Entre 2022 e o período de inquérito, o consumo em Taiwan permaneceu estável. No entanto, entre 2022 e 2023, registou-se uma forte quebra de −14 % no consumo, seguida de um aumento acentuado de 21 % entre 2023 e 2024.

(363) As importações do produto objeto de inquérito em Taiwan evoluíram do seguinte modo:

*Quadro 8*

**Volume das importações em Taiwan (toneladas)**

| País | | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|---|
| Importações totais, das quais: | Volume das importações | 410 860 | 404 609 | 595 439 | 577 982 |
| | *Índice* | *100* | *98* | *145* | *141* |
| 1. RPC | Volume das importações | 290 308 | 312 976 | 448 773 | 447 631 |
| | *Índice* | *100* | *108* | *155* | *154* |
| 2. Coreia | Volume das importações | 57 774 | 54 969 | 102 403 | 89 346 |
| | *Índice* | *100* | *95* | *177* | *155* |
| 3. Japão | Volume das importações | 61 878 | 34 662 | 43 597 | 40 456 |
| | *Índice* | *100* | *56* | *70* | *65* |

*Fonte:* dados aduaneiros de Taiwan.

(364) Os dados relativos às importações mostram que, entre 2022 e o período de inquérito, as importações do produto objeto de inquérito em Taiwan aumentaram 41 %. Quando comparado com o aumento francamente menor do consumo no mesmo período (2 %), este aumento considerável revela, desde logo, que as importações durante o período de inquérito representaram uma percentagem mais elevada do cabaz de consumo em relação a 2022. Entre 2022 e o período de inquérito, a RPC continuou a ser, sistematicamente e de longe, a principal fonte das importações de produtos planos laminados a frio em Taiwan, representando mais de 77 % de todas as importações durante o período de inquérito.

(365) Além disso, entre 2022 e o período de inquérito, as importações provenientes da RPC aumentaram 54 %. Embora esta taxa de aumento seja ligeiramente inferior ao aumento de 55 % registado pela segunda maior fonte das importações, a Coreia, os volumes são muito diferentes. Com efeito, as importações provenientes da RPC atingiram 477 631 toneladas no período de inquérito, ao passo que apenas 89 346 toneladas tiveram origem na Coreia. Este aumento é ainda mais significativo quando comparado com a diminuição das importações provenientes da terceira maior fonte de importações, o Japão, cujas importações diminuíram 35 % entre 2022 e o período de inquérito.

(366) Além disso, a tendência das importações provenientes da RPC nem sempre acompanhou a tendência geral das importações. Com efeito, quando as importações globais diminuíram −2 % entre 2022 e 2023, as importações provenientes da RPC aumentaram 8 %. Posteriormente, quando, entre 2023 e 2024, as importações globais e as importações provenientes da RPC aumentaram ambas mais de 40 %, o aumento das importações provenientes da RPC somou-se ao acréscimo registado no ano anterior. Em seguida, entre 2024 e o período de inquérito, tanto as importações globais como as importações provenientes da RPC diminuíram ligeiramente.

(367) Na sua resposta ao questionário, as autoridades de Taiwan explicaram que este país proíbe a importação de determinados produtos abrangidos pelo produto objeto de inquérito originários da RPC ([103]). A proibição de importação diz respeito a 21 dos 57 códigos aduaneiros ao nível de 10 dígitos ao abrigo dos quais o produto objeto de inquérito é classificado de acordo com a pauta aduaneira de Taiwan. No entanto, os produtos sujeitos a essa proibição de importação podem obter uma autorização especial de importação se não forem produzidos internamente, forem necessários para fins especiais ou se destinarem a ser importados em pequenas quantidades. Com base nos dados sobre as importações provenientes da RPC, afigura-se que essa proibição de importação não travou as importações de produtos planos laminados a frio provenientes da RPC nem impediu o seu aumento. Este facto é confirmado pelo registo de importações da RPC em 10 dos 21 códigos proibidos em Taiwan, no período compreendido entre 2022 e o período de inquérito ([104]).

(368) Taiwan instituiu igualmente medidas de defesa comercial sobre as importações de determinados produtos siderúrgicos originários da RPC, com base em denúncias apresentadas pela indústria de Taiwan, mas não sobre o produto em causa. Na determinação definitiva do prejuízo, publicamente disponível, de um inquérito anti-*dumping* recente relativo a determinados produtos planos laminados a quente — que são um produto a montante na produção de produtos planos laminados a frio — originários da RPC, iniciado com base numa denúncia apresentada também pela CSC, as autoridades de Taiwan consideraram que, com base nos elementos de prova do processo, a RPC «enfrenta há muito um problema de sobrecapacidade. […] O seu mercado interno debate-se com graves desfasamentos entre a oferta e a procura, o que leva muitas aciarias a proceder ao *dumping* da produção excedentária nos mercados internacionais (especialmente mercados vizinhos como […] Taiwan) a preços baixos, afetando gravemente as indústrias siderúrgicas de vários países» ([105]).

(369) Em paralelo, as vendas do produto objeto de inquérito no mercado interno de Taiwan evoluíram do seguinte modo:

*Quadro 9*

**Volume de vendas no mercado interno (toneladas)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Volume total de vendas no mercado de Taiwan (excluindo as importações), das quais: | 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* |

*Fonte:* Ministério dos Assuntos Económicos de Taiwan e resposta ao questionário do Grupo CSC.

(370) As vendas cativas não puderam ser segregadas nos dados globais do mercado interno e, de acordo com as autoridades de Taiwan, estão incluídas nesses dados, o que é coerente com os dados relativos às vendas no mercado interno comunicados pelo grupo CSC, que incluem as vendas cativas.

([103]) A base jurídica dessa proibição de importação é o regulamento que rege o comércio entre a zona de Taiwan e a zona continental.

([104]) Embora a proibição de importação seja estabelecida ao nível de 11 dígitos, a comparação só pôde ser efetuada ao nível de 10 dígitos, uma vez que os dados relativos às importações foram registados ao nível de 10 dígitos. Os dados de importação utilizados para a comparação foram os mesmos dados aduaneiros de Taiwan utilizados para determinar a quantidade de importação.

([105]) Relatório final da investigação sobre o prejuízo para a indústria relativa ao inquérito anti-*dumping* solicitado pela China Steel Corporation e pela Dragon Steel Corporation para a instituição de direitos anti-*dumping* e de direitos anti-*dumping* provisórios sobre as importações de determinados produtos planos de aço laminados a quente originários da República Popular da China, nota de rodapé 54; a citação foi traduzida automaticamente a partir da versão original, https://traderemedy.trade.gov.tw/web/main/case/wfrmTradeCases.aspx?menu_id=1522&caseid=108&datatype=3&progkind=2.

(371) Entre 2022 e o período de inquérito, as vendas no mercado interno diminuíram 20 % e as vendas no mercado interno do grupo CSC registaram uma diminuição semelhante. Se se comparar esta diminuição com o ligeiro aumento de 2 % do consumo e com o aumento mais acentuado das importações — 41 % —, é evidente que as importações substituíram as vendas no mercado interno.

(372) Isto é ainda mais evidente quando se analisa a variação de volume entre as duas componentes do consumo, ou seja, as importações e as vendas no mercado interno.

*Quadro 10*

**Variação das importações e das vendas no mercado interno em termos de volume (toneladas)**

| | de 2022 a 2023 | de 2023 a 2024 | de 2024 ao período de inquérito de reexame |
|---|---|---|---|
| Consumo, do qual: | – 164 940 | + 211 388 | – 27 202 |
| 1. Importações em Taiwan, das quais: | – 6 251 | + 190 830 | – 17 457 |
| — Importações provenientes da RPC | + 22 668 | + 135 797 | – 1 142 |
| 2. Vendas no mercado interno, das quais: | – 158 689 | + 20 558 | – 9 745 |
| — Grupo CSC | – [150-200 000] | +[30-80 000] | – [0-50 000] |

*Fonte:* Ministério dos Assuntos Económicos de Taiwan, dados aduaneiros de Taiwan e resposta ao questionário do grupo CSC.

(373) Entre 2022 e 2023, a diminuição significativa do consumo traduziu-se numa forte quebra das vendas no mercado interno. Apesar da contração do consumo e da diminuição global das importações, as importações provenientes da RPC aumentaram. Quando, no ano seguinte, o consumo recuperou, as importações chinesas tiraram o máximo partido desse aumento, em detrimento dos produtores de Taiwan, cujo aumento das vendas foi apenas limitado e desproporcionado em relação ao aumento do consumo. Analisando os ganhos e as perdas das importações chinesas e das vendas no mercado interno entre 2022 e 2024, verifica-se que são quase simétricos: + 158 465 toneladas para as importações chinesas, em comparação com - 138 131 para a indústria de Taiwan.

(374) É possível observar melhor esta dinâmica de substituição das vendas no mercado interno pelas importações chinesas ao comparar os volumes com o consumo e ao exprimi-los em termos de partes de mercado.

*Quadro 11*

**Parte de mercado (%)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Importações, das quais: | 35,6 | 40,9 | 49,6 | 49,3 |
| 1. RPC | 25,2 | 31,6 | 37,4 | 38,2 |
| 2. Coreia | 5,0 | 5,6 | 8,5 | 7,6 |
| 3. Japão | 5,4 | 3,5 | 3,6 | 3,4 |
| Vendas no mercado interno, das quais: | 64,4 | 59,1 | 50,4 | 50,7 |
| — Grupo CSC | [55-65] | [45-55] | [40-50] | [40-50] |

*Fonte:* autoridades de Taiwan e resposta ao questionário do grupo CSC.

(375) Em termos de parte de mercado, o aumento das importações de 13,7 pontos percentuais entre 2022 e o período de inquérito correspondeu a uma diminuição do volume de vendas no mercado interno de também exatamente 13,7 pontos percentuais, tendo o produtor-exportador incluído na amostra, o grupo CSC, seguido a mesma tendência em cerca de [–15] pontos percentuais. O aumento das importações de 13,7 pontos percentuais deveu-se, em grande medida, ao aumento de 13,0 pontos percentuais das importações provenientes da RPC.

(376) Note-se que, entre 2024 e o período de inquérito, as importações chinesas aumentaram a sua parte de mercado, apesar da diminuição da parte de mercado das importações provenientes de outras fontes e das importações globais. Esse aumento de 0,8 pontos percentuais foi superior ao aumento de 0,3 pontos percentuais da parte de mercado dos produtores nacionais, com a qual o grupo CSC esteve alinhado.

(377) Por conseguinte, a Comissão estabeleceu que, em termos de volume, as importações chinesas aumentaram a sua parte de mercado em Taiwan em detrimento das vendas no mercado interno.

3.4.1.1.2. Mercado interno: preços

(378) Em seguida, a Comissão observou a evolução dos preços no mercado interno de Taiwan. A Comissão analisou, em especial, os preços unitários das importações e das vendas no mercado interno.

(379) O preço unitário das importações e das vendas no mercado interno evoluiu do seguinte modo:

*Quadro 12*

**Preços de venda em Taiwan (TWD/tonelada)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Preço unitário médio das importações em Taiwan (CIF), das quais: | 28 921 | 22 831 | 22 178 | 20 539 |
| *Índice* | *100* | *79* | *77* | *71* |
| 1. Importações provenientes da RPC | 26 564 | 21 166 | 19 817 | 18 198 |
| *Índice* | *100* | *80* | *75* | *69* |
| 2. Importações provenientes da Coreia | 27 866 | 22 305 | 24 493 | 23 713 |
| *Índice* | *100* | *80* | *88* | *85* |
| 3. Importações provenientes do Japão | 39 294 | 37 467 | 39 682 | 38 348 |
| *Índice* | *100* | *95* | *101* | *98* |
| Preço unitário médio das vendas no mercado interno de Taiwan ([1]), das quais: | 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]) O preço unitário médio das vendas no mercado interno de Taiwan pode incluir 0,5 %-1,2 % de transporte interno. No entanto, são comunicados sem qualquer ajustamento para ter em conta o transporte interno, uma vez que, de qualquer modo, a análise e a conclusão se confirmam, mesmo com preços ajustados.

([2]) Sem custos de transporte.

*Fonte:* dados aduaneiros de Taiwan, Ministério dos Assuntos Económicos de Taiwan e resposta ao questionário do Grupo CSC.

(380) As análises de preços revelaram que, com exceção de 2022, ano em que os preços globais das importações e os preços no mercado interno estiveram alinhados, os preços globais das importações foram inferiores aos preços no mercado interno entre 2023 e o período de inquérito.

(381) Mais especificamente, os preços das importações chinesas foram sistematicamente inferiores aos preços no mercado interno, incluindo os preços do grupo CSC, entre 2022 e o período de inquérito. Além disso, são também inferiores ao preço das importações originárias das outras duas maiores fontes, a Coreia e o Japão.

(382) Os preços das importações chinesas também registaram a diminuição mais significativa, de −31 % entre 2022 e o período de inquérito, em comparação com uma diminuição de −15 % dos preços das importações coreanas e uma diminuição de apenas −2 % dos preços das importações japonesas. Devido ao seu grande volume, os preços das importações chinesas provocaram uma diminuição de −19 % dos preços globais das importações entre 2022 e o período de inquérito. Os preços das importações chinesas diminuíram também mais em comparação com os preços no mercado interno, incluindo os preços do grupo CSC, que registaram uma redução de −19 % entre 2022 e o período de inquérito.

(383) Os preços da indústria nacional acompanharam a tendência decrescente dos preços das importações chinesas. A diferença contínua entre os preços das importações chinesas e os preços no mercado interno resultou num aumento progressivo e constante da parte de mercado das importações chinesas, que passou de 25,2 % em 2022 para 31,6 % em 2023, para 37,4 % em 2024 e para 38,2 % durante o período de inquérito. Em contrapartida, a parte de mercado dos produtores nacionais de Taiwan, que não conseguiram baixar suficientemente os seus preços para igualar os preços das importações chinesas, diminuiu de 64,4 % em 2022 para 50,7 % no período de inquérito.

(384) O aumento das importações chinesas em Taiwan criou uma pressão descendente significativa sobre os preços no mercado interno, forçando os produtores nacionais a diminuir os seus lucros. Esta situação ficou evidente ao analisar a evolução da rendibilidade do produtor-exportador incluído na amostra.

*Quadro 13*

**Rendibilidade das vendas no mercado interno a clientes independentes**

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

*Fonte:* resposta do Grupo CSC ao questionário.

(385) A partir de um nível rentável em 2022, o grupo CSC viu os seus resultados deteriorarem-se, com perdas cada vez maiores nas suas vendas no mercado interno do produto objeto de inquérito a clientes independentes. As perdas do grupo CSC no período de inquérito revelaram uma diminuição significativa da rendibilidade em comparação com a margem de lucro em 2022.

(386) A deterioração da rendibilidade do grupo CSC pode ser comparada com a descida dos preços do grupo CSC no quadro 6. Pode observar-se que, quanto mais baixos eram os preços no mercado interno, mais significativas eram as perdas.

(387) Por conseguinte, a Comissão concluiu que a situação especial do mercado de Taiwan implicou lucros inferiores aos que teriam sido alcançados na sua ausência.

3.4.1.2. Conclusão

(388) A Comissão concluiu que o mercado interno de Taiwan foi afetado por uma situação especial do mercado causada pelas importações chinesas devido à sobrecapacidade no setor siderúrgico da RPC. Neste contexto, a Comissão observou que os preços no mercado interno de Taiwan diminuíram e que a rendibilidade no mercado interno se deteriorou.

(389) Na sequência da divulgação final, as autoridades de Taiwan alegaram que a análise da parte de mercado e dos níveis de preços das importações de produtos planos laminados a frio provenientes da RPC para Taiwan era insuficiente para concluir pela existência de uma situação especial do mercado. Além disso, as autoridades de Taiwan alegaram que a secção 3.1 do presente regulamento se baseava nas alegações apresentadas pelo autor da denúncia e não estabelecia quaisquer novas conclusões no âmbito do inquérito. Alegaram igualmente que a Comissão não tinha demonstrado de que forma o efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa constituía uma situação especial do mercado. Segundo as autoridades de Taiwan, as partes de mercado e os preços eram uma consequência da situação especial do mercado, a qual deveria ser determinada em primeiro lugar.

(390) A Comissão observou que a secção 3.1 do presente regulamento expõe efetivamente as alegações constantes da denúncia. A análise relativa a Taiwan figura, por sua vez, na secção 3.4. A demonstração da forma como o efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa constituía uma situação especial do mercado consta dessa secção, nomeadamente das secções 3.4.1 e 3.4.2. Para além da parte de mercado e dos preços, a análise da Comissão incluiu também as importações, o consumo e a rendibilidade. Todos estes indicadores, provenientes da resposta das autoridades de Taiwan a um questionário específico enviado pela Comissão, como explicado no considerando 103, e verificados no local, como explicado no considerando 106, serviram de base à análise da Comissão sobre a existência de uma situação especial do mercado. As autoridades de Taiwan não explicaram que outros elementos de prova ou indicadores a Comissão deveria ter utilizado para determinar a existência dessa situação especial do mercado. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(391) Na sequência da divulgação final, o grupo CSC alegou que a situação especial do mercado em causa não era específica de Taiwan, mas sim um fenómeno à escala mundial, remetendo para vários excertos do documento de divulgação geral e do Regulamento (UE) 2026/1384 do Parlamento Europeu e do Conselho ([106]). As autoridades de Taiwan remeteram igualmente para os documentos preparatórios e para os documentos que acompanham este último regulamento, bem como para o relatório da OCDE-GFSEC (tal como definido no considerando 440). Acrescentaram que este fenómeno à escala mundial tinha sido apenas individualizado e particularizado no que respeita a Taiwan, mas não incidia especificamente sobre o mercado interno de Taiwan.

(392) A Comissão observou que a situação especial do mercado alegada consistia no efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa, e não na sobrecapacidade mundial, que é abordada no Regulamento (UE) 2026/1384. A única referência à sobrecapacidade mundial no presente regulamento dizia respeito à sobrecapacidade mundial como outro possível fator causador de prejuízo para a indústria da União, nos considerandos 961 a 970. Os relatórios da OCDE-GFSEC constituíram a referência para a deterioração da rendibilidade da indústria taiwanesa. Além disso, na sequência da análise efetuada pela Comissão em todos os países em causa, a sobrecapacidade chinesa apenas produziu um efeito de exclusão em Taiwan. No entanto, a Comissão investigou todos os países em relação aos quais foi alegada a existência de um efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa. Assim, de entre esses países, a situação especial do mercado era específica apenas de Taiwan. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(393) O grupo CSC alegou igualmente que a distinção entre sobrecapacidade mundial e sobrecapacidade chinesa era artificial, uma vez que a alegada situação do mercado se devia à própria sobrecapacidade, que era um problema mundial.

(394) A Comissão analisou apenas o efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa no mercado de Taiwan, que foi a situação especial do mercado alegada. A análise confirmou que a sobrecapacidade chinesa teve, de facto, um efeito de exclusão no mercado de Taiwan. Esse efeito de exclusão não se deveu à sobrecapacidade mundial, mas apenas à sobrecapacidade chinesa, e era específico de Taiwan, como demonstra o facto de, com base na penetração das importações chinesas nos mercados dos cinco países em causa, Taiwan ter sido o único em que as importações chinesas tiveram um impacto significativo no mercado interno. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(395) As autoridades de Taiwan alegaram que a conclusão pela existência de uma situação especial do mercado deveria ter sido fundamentada por elementos de prova claros e objetivos que demonstrassem a existência de uma intervenção estatal resultante em distorções do mercado suscetíveis de afetar os preços ou os custos de produção no mercado interno, como refletido na prática anterior da Comissão ([107]).

([106]) Regulamento (UE) 2026/1384 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 17 de junho de 2026, relativo à resposta aos efeitos comerciais negativos decorrentes da sobrecapacidade mundial que afetam o mercado do aço da União e que altera o Regulamento (UE) 2020/2170 (JO L, 2026/1384, 24.6.2026, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2026/1384/oj).

([107]) Relatório do painel, *UE — Metodologias de ajustamento dos custos II (Rússia)*, n.º 7.40.

(396) A Comissão considerou que o fator decisivo para concluir pela existência de uma situação especial do mercado não residia na natureza da situação em si (ou seja, se resultava ou não da influência do governo), mas sim no efeito e no impacto que produziu no mercado. No caso em apreço, a situação especial do mercado não foi a sobrecapacidade chinesa em si mesma, mas sim o seu efeito de exclusão no mercado interno de Taiwan. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(397) As autoridades de Taiwan alegaram igualmente que, seguindo a lógica da Comissão de que existe uma situação especial do mercado sempre que a pressão das importações é elevada e existe um impacto nos preços e na rendibilidade no mercado interno, qualquer autoridade responsável pelo inquérito que conclua pela existência de prejuízo para a sua indústria nacional devido a importações objeto de *dumping* reconheceria implicitamente que existe uma situação especial do mercado no seu próprio mercado interno.

(398) A Comissão discordou. Em primeiro lugar, o presente inquérito não concluiu que as importações chinesas para Taiwan eram objeto de *dumping*, mas apenas que eram efetuadas a baixos preços, uma vez que eram afetadas pela sobrecapacidade. Em segundo lugar, a situação especial do mercado não consiste no prejuízo causado à indústria nacional de Taiwan, mas sim no efeito de exclusão causado pelas importações da China. O efeito de exclusão deslocou os volumes de vendas no mercado interno e exerceu uma pressão descendente sobre os preços no mercado interno, o que, por sua vez, orientou as vendas para o mercado de exportação, onde os produtos foram vendidos a preços objeto de *dumping* na União, causando assim prejuízo à indústria da União.

(399) Além disso, as autoridades de Taiwan alegaram que a análise da Comissão não teve em conta duas condições específicas do mercado interno de Taiwan.

(400) A primeira condição consistia no facto de a evolução dos preços no mercado interno de Taiwan corresponder, alegadamente, à evolução dos preços na Turquia e no Vietname. Tal demonstraria que a descida dos preços no mercado interno de Taiwan não era um fenómeno isolado, atribuível a condições específicas do mercado de Taiwan, mas antes parte de uma recessão mais generalizada que afetava os preços dos produtos planos laminados a frio a nível mundial.

(401) A Comissão observou que os dados apresentados pelas autoridades de Taiwan demonstravam que, durante o período de inquérito, os preços no mercado interno de Taiwan diminuíram 16 %, uma descida mais acentuada do que a registada nos preços no mercado interno da Turquia (7 %), do Vietname (9 % a 11 %) e também da Coreia (13 %), cujos dados também foram incluídos. Com efeito, apenas no caso de Taiwan a análise da Comissão confirmou a existência de uma situação especial do mercado. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(402) As autoridades de Taiwan compararam igualmente os preços de exportação de Taiwan para a União com os preços de exportação para a União de todos os países (excluindo Taiwan) e de todos os países não abrangidos pelo inquérito. As autoridades de Taiwan alegaram que estes preços seguiram a mesma tendência e eram, em grande medida, semelhantes.

(403) A título preliminar, a Comissão considerou que a situação especial do mercado afetava o mercado interno de Taiwan, pelo que uma comparação entre preços de exportação não era suscetível de pôr em causa a conclusão quanto à existência de uma situação especial do mercado. De qualquer modo, por uma questão de exaustividade, a Comissão observou que, entre 2021 e 2024, inclusive, os preços de exportação de Taiwan para a União foram sistematicamente inferiores aos outros dois preços, tendo atingido um nível ligeiramente superior ao destes apenas em 2025. Assim, se os preços de exportação refletissem o impacto da situação especial do mercado, o que não se verificou, estes dados demonstrariam que, desde 2021 e pelo menos durante parte do período de inquérito, os preços de exportação de Taiwan para a União foram especificamente afetados. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(404) A segunda condição, que as autoridades de Taiwan alegaram ter sido ignorada pela Comissão, era o facto de a maior parte das importações de produtos planos laminados a frio provenientes da China para Taiwan corresponder a tipos de produtos vendidos em volumes reduzidos pela indústria nacional de Taiwan. Por conseguinte, as autoridades de Taiwan alegaram que a enorme diferença na gama de produtos punha em causa a avaliação da Comissão e que, tendo em conta os diferentes segmentos de mercado em que cada um operava, as importações chinesas de produtos planos laminados a frio complementavam a oferta de produtos dos produtores de Taiwan, em vez de constituírem uma fonte de concorrência.

(405) No que diz respeito à alegada diferença na gama de produtos, a Comissão observou que os registos da visita de verificação à CSC indicavam que era provável que os compradores taiwaneses de produtos planos laminados a frio chineses não recozidos os viessem a recozer. Com base nestes elementos, a Comissão considerou que os produtos planos laminados a frio não recozidos constituíam, provavelmente, uma matéria-prima alternativa simplesmente mais barata do que os produtos planos laminados a frio recozidos. De qualquer modo, os dados apresentados pelas autoridades de Taiwan não demonstravam que as importações chinesas e a produção interna de Taiwan não estivessem em concorrência, mas sim que os produtores de Taiwan tinham perdido essa concorrência. Esta conclusão é confirmada pelo facto de, entre 2022 e o período de inquérito, as importações chinesas terem aumentado a sua parte de mercado (quadro 11) e os seus volumes (quadro 10) muito mais do que o consumo (quadro 7). Daqui resulta que as importações chinesas não abriram um novo segmento de mercado deixado por abastecer pelos produtores de Taiwan, tendo antes substituído as vendas do mercado interno que anteriormente abasteciam esse segmento. Com efeito, as vendas da indústria de Taiwan no mercado interno diminuíram drasticamente entre 2022 e o período de inquérito (quadro 10). A Comissão teceu considerações adicionais na refutação no considerando 444. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(406) Além disso, o grupo CSC alegou que a situação do mercado não afetou apenas as vendas de determinados produtores em Taiwan, mas sim de todos os produtores de aço em Taiwan. Tal seria confirmado pelas medidas de defesa comercial de Taiwan sobre determinados produtos siderúrgicos provenientes da China, instituídas devido à sobrecapacidade na China, e pelo considerando 412.

(407) A Comissão observou que analisou apenas os produtores de produtos planos laminados a frio em Taiwan e que a referência à «indústria nacional de Taiwan no seu conjunto» no considerando 412 se referia à indústria de produtos planos laminados a frio de Taiwan e não ao grupo CSC. A sobrecapacidade da China em relação a outros produtos siderúrgicos e o seu efeito de exclusão em Taiwan não foram alegados nem analisados no âmbito do presente inquérito. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(408) A CSC reiterou as suas alegações referidas nos considerandos 391, 393 e 406, e abordadas nos considerandos 392, 394 e 407, nas suas observações sobre a divulgação final adicional, apesar de esta não abordar as questões em causa e de a empresa ter recebido instruções para apresentar apenas observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

(409) Por conseguinte, a Comissão confirmou a conclusão a que chegou no considerando 388.

3.4.2. *Comparação adequada*

(410) A Comissão avaliou se poderia ser efetuada uma comparação adequada entre o valor normal e o preço de exportação do grupo CSC devido à existência de uma situação especial do mercado, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base. Para o efeito, a Comissão avaliou o efeito relativo da situação especial do mercado nas vendas no mercado interno e nas vendas de exportação.

(411) A Comissão concluiu que as condições de concorrência em Taiwan e na União são significativamente diferentes e, por conseguinte, que o efeito da situação especial do mercado torna os preços de venda no mercado interno inadequados para comparação com os preços de venda de exportação do grupo CSC.

(412) O mercado de produtos planos laminados a frio em Taiwan, com um consumo de 1 173 152 toneladas no PI, foi afetado por um aumento súbito das importações chinesas, que atingiram 38,2 % do mercado no PI, em detrimento da indústria nacional de Taiwan, cuja parte de mercado diminuiu para 50,7 % no PI. O grupo de produtores-exportadores incluído na amostra, o grupo CSC, representava o maior interveniente no mercado interno de Taiwan e a sua parte de mercado também diminuiu para [40 %-50 %] durante o PI. Este padrão foi observado no período compreendido entre 2022 e o PI. Por conseguinte, verifica-se que a situação especial do mercado afetou tanto o grupo de produtores-exportadores incluído na amostra como a indústria nacional de Taiwan no seu conjunto, da qual o grupo CSC é, de qualquer modo, representativo. Nesta base, a Comissão concluiu que a situação específica do mercado tem um impacto significativo nos preços dos produtos planos laminados a frio no mercado interno.

(413) Ao contrário do mercado de Taiwan, onde as importações chinesas têm uma presença significativa que eclipsa os outros países fornecedores, o mercado da União de produtos planos laminados a frio, com um consumo muito maior, de 7 274 722 toneladas apenas no mercado livre, caracteriza-se por uma combinação de produtores da União e de importações provenientes de vários países, conforme indicado nas secções 4.1, 4.4 e 5.2 abaixo. Com efeito, a parte de mercado das importações chinesas em Taiwan foi de 38 % no período de inquérito, sem que nenhum outro país fornecedor estivesse sequer próximo, ao passo que, na União, a totalidade das importações representou 34 % do mercado, não tendo nenhum país, por si só, atingido uma parte de mercado superior a 8 %, e sendo as importações provenientes da RPC negligenciáveis. Com efeito, desde 2016, vigoram na União direitos anti-*dumping* sobre as importações de produtos planos laminados a frio originários da RPC ([108]). Como tal, as condições de concorrência que determinam os níveis de preços nos dois mercados são muito diferentes.

(414) Uma comparação entre o nível médio dos preços cobrados na União por todos os intervenientes e os preços das importações chinesas em Taiwan confirma que as condições de concorrência são diferentes. Com efeito, na União, a indústria de Taiwan concorre com preços muito mais elevados do que os preços das importações provenientes da RPC contra os quais concorre no seu mercado interno.

*Quadro 14*

**Comparação dos preços das importações na União e em Taiwan (EUR/tonelada)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Preço de venda unitário médio na União no mercado total | [1 020-1 095] | [825-900] | [750-825] | [675-750] |
| *Índice* | *100* | *80* | *73* | *69* |
| Preço unitário médio das importações na União provenientes dos países em causa | 1 047 | 779 | 728 | 695 |
| *Índice* | *100* | *74* | *70* | *66* |
| Preço unitário médio das importações na União provenientes de todos os países terceiros, excetuando os países em causa | 1 071 | 841 | 776 | 735 |
| *Índice* | *100* | *79* | *72* | *69* |
| Preço unitário médio das importações em Taiwan provenientes da RPC | 851 | 630 | 570 | 520 |
| *Índice* | *100* | *74* | *67* | *61* |

*Fonte:* secções 4.1, 4.4 e 5.2 e dados aduaneiros de Taiwan indicados no quadro 12, convertidos recorrendo à taxa de câmbio TWD/EUR utilizada no inquérito.

(415) Com base em todos os elementos acima referidos, a Comissão concluiu que a situação específica do mercado afetou de forma diferente os preços no mercado interno de Taiwan e os preços de exportação para a União. Como tal, a Comissão concluiu que a situação especial do mercado não permitiu proceder a uma comparação adequada entre os preços no mercado interno de Taiwan e os preços de exportação para a União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base.

([108]) As medidas anti-*dumping* sobre as importações de produtos planos laminados a frio originários da RPC foram prorrogadas mais recentemente pelo Regulamento de Execução (UE) 2022/2068.

(416) Na sequência da divulgação final, o grupo CSC alegou que a situação especial do mercado em causa não impedia uma comparação adequada entre as vendas no mercado interno e as vendas de exportação. Concretamente, o grupo CSC alegou que a análise da Comissão sobre a comparação adequada estava incompleta e não tinha tido em conta o facto de a sobrecapacidade siderúrgica ser um problema mundial, cujos efeitos também se fazem sentir na União. A este respeito, o grupo CSC alegou que, no presente regulamento, a Comissão concluiu que o excesso de oferta de aço chinês nos mercados internacionais afetou os produtores de aço a nível mundial, incluindo Taiwan e a União ([109]). O grupo CSC remeteu igualmente para o Regulamento (UE) 2026/1384. Do mesmo modo, as autoridades de Taiwan remeteram também para o Regulamento (UE) 2026/1384 e para os seus documentos preparatórios. As autoridades de Taiwan alegaram igualmente que o relatório da OCDE-GFSEC demonstrou que o efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa teve um impacto idêntico nos resultados das exportações de países terceiros, bem como na indústria da União.

(417) A Comissão observou que a situação especial do mercado em causa era o efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa no mercado de Taiwan, e não a sobrecapacidade mundial. O grupo CSC baseou-se numa parte do presente regulamento ([110]) dedicada à sobrecapacidade mundial como outro possível fator causador de prejuízo à indústria da União, nos considerandos 961 a 963, e não na situação especial do mercado e na sua análise. A Comissão observou ainda que o fenómeno em causa no Regulamento (UE) 2026/1384 era a sobrecapacidade mundial, e não o efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa. No entanto, é precisamente no excerto citado pelo grupo CSC que se faz referência às «importações provenientes de países com capacidade excedentária, quer […] ao efeito de exclusão» das importações provenientes desses países. O presente inquérito analisou especificamente o efeito de exclusão causado pelas importações da China afetadas pela sobrecapacidade e concluiu que este constituía uma situação especial do mercado em Taiwan. Nos outros países em causa, pelo contrário, a Comissão não considerou que este constituísse uma situação especial do mercado. Tal como demonstrado nos considerandos 413 e 414, essa situação especial do mercado teve um efeito no mercado interno de Taiwan diferente do efeito no mercado da União. Por conseguinte, impediu uma comparação adequada. Trata-se de um exercício diferente do de comparação dos efeitos nos resultados das exportações da indústria de Taiwan e na indústria da União. Em todo o caso, a Comissão demonstrou, no considerando 413, que as condições no mercado da União e no mercado interno de Taiwan eram diferentes. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(418) O grupo CSC alegou igualmente que, na sua análise, a Comissão não teve em conta os efeitos indiretos da sobrecapacidade no mercado da União, nomeadamente se os países em causa tinham perdido parte de mercado em países terceiros e reorientado as suas exportações para a União, ou se o aumento da parte de mercado de outros países terceiros (especificamente a Coreia e a Ucrânia) na União resultava da reorientação para a União de vendas no mercado interno ou de exportações anteriormente destinadas a outros países terceiros.

(419) A Comissão observou que o grupo CSC não apresentou quaisquer elementos de prova de que essas importações para a União resultassem de sobrecapacidade. Além disso, a razão subjacente a essas importações não alteraria a análise nem as conclusões da Comissão constantes dos considerandos 410 a 415, que se basearam na situação do mercado da União, tal como estabelecida com base nos dados verificados recolhidos no inquérito, os quais tiveram em conta todas as importações para a União.

(420) De qualquer modo, o grupo CSC comparou o preço unitário médio das importações na União provenientes de países não abrangidos pelo inquérito com o preço unitário médio das importações em Taiwan provenientes da China. O grupo CSC alegou que ambos tinham diminuído de forma semelhante, o que demonstraria que os preços das importações para a União tinham sido afetados pela sobrecapacidade mundial.

(421) A Comissão observou que o grupo CSC tinha comparado os preços das importações na União com os preços das importações em Taiwan, ou seja, relativos a destinos diferentes. Além disso, os preços das importações para a União provenientes de países não abrangidos pelo inquérito incluem os das importações chinesas para a União, que são afetadas pela sobrecapacidade. Acresce que o grupo CSC comparou a diminuição percentual dos preços e não o seu nível real. Por último, a Comissão analisou o efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa apenas nos países em causa, não tendo sido apresentadas alegações a este respeito relativamente a outros países terceiros. Assim, esta alegação foi rejeitada.

([109]) Considerandos 961 a 963.
([110]) Considerandos 961 a 963.

(422) Além disso, o grupo CSC comparou o preço unitário médio das importações na União provenientes de países não abrangidos pelo inquérito com os preços no mercado interno de Taiwan e alegou que o preço das importações na União provenientes destes países diminuiu de forma mais acentuada do que o preço no mercado interno de Taiwan. Segundo o grupo CSC, tal demonstraria que a sobrecapacidade teria um impacto negativo tanto nos preços no mercado interno como nos preços de exportação, pelo que a Comissão deveria ajustar a rendibilidade tanto do lado do mercado interno como do lado das exportações.

(423) A Comissão observou que o grupo CSC comparou os preços das importações na União provenientes de outros países com os preços no mercado interno de Taiwan, ou seja, preços provenientes de diferentes origens e com destinos diferentes. Acresce que o grupo CSC comparou a diminuição percentual dos preços e não o seu nível real. Além disso, o grupo CSC partiu do princípio de que as importações na União provenientes de outros países foram afetadas pela sobrecapacidade apenas porque diminuíram de forma mais acentuada do que os preços no mercado interno de Taiwan. No entanto, as importações na União provenientes de países não abrangidos pelo inquérito incluem as importações chinesas e, como indicado no quadro 11 e nos considerandos 412 e 413, as importações chinesas e as importações provenientes de países não abrangidos pelo inquérito tinham uma relevância e uma parte de mercado muito diferentes na União e no mercado de Taiwan. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(424) As autoridades de Taiwan alegaram que, para determinar que tinha sido impedida uma comparação adequada, a Comissão deveria ter avaliado o efeito relativo da situação especial do mercado nos preços no mercado interno de Taiwan e nos preços de exportação, em conformidade com o processo Austrália — Medidas anti-*dumping* aplicáveis ao papel A4 para cópia ([111]). Na opinião das autoridades de Taiwan, uma situação especial do mercado decorrente do efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa afetava, pela sua própria natureza, os preços de exportação de forma comparável aos preços no mercado interno, tendo necessariamente os mesmos efeitos em ambos. Em apoio desta posição, as autoridades de Taiwan indicaram que as conclusões da Comissão revelavam uma diminuição considerável tanto dos preços no mercado interno de Taiwan como dos preços de exportação. A este respeito, o grupo CSC alegou que, tal como a rendibilidade das vendas no mercado interno a clientes independentes, também a rendibilidade das vendas de exportação a clientes independentes diminuiu de forma semelhante desde 2022. Segundo o grupo CSC, tal demonstraria que a sobrecapacidade teria um impacto negativo tanto nos preços no mercado interno como nos preços de exportação, pelo que a Comissão deveria ajustar a rendibilidade tanto do lado do mercado interno como do lado das exportações.

(425) A Comissão observou que a descida dos preços no mercado interno e dos preços de exportação se deveu a razões diferentes. Com efeito, como indicado no quadro 12, os preços no mercado interno de Taiwan acompanharam (sem os conseguirem igualar) a descida mais acentuada dos preços mais baixos das importações chinesas para Taiwan. O preço mais baixo e a descida mais acentuada permitiram que as importações chinesas aumentassem rapidamente a sua parte de mercado em Taiwan entre 2022 e o período de inquérito, como indicado no quadro 11, em detrimento das vendas da indústria de Taiwan no mercado interno. Se a indústria nacional de Taiwan não tivesse acompanhado a tendência descendente dos preços das importações chinesas, provavelmente teria perdido ainda mais parte de mercado. Assim, a indústria nacional de Taiwan foi forçada a baixar os seus preços devido à pressão concorrencial (ou seja, ao efeito de exclusão) das importações chinesas afetadas pela sobrecapacidade. Esta situação constitui a situação especial do mercado que afeta o mercado interno de Taiwan e que torna incertos os lucros obtidos no mercado interno. Em contrapartida, ao exportarem para a União os volumes deslocados, os exportadores de Taiwan não estavam sujeitos às mesmas pressões concorrenciais do enfrentavam no seu próprio mercado interno, uma vez que as condições de concorrência eram diferentes no mercado da União, como indicado nos considerandos 410 a 414, onde as importações chinesas não tiveram qualquer impacto. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação de que o efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa afetou os preços de exportação de Taiwan de uma forma comparável ou semelhante à dos preços no mercado interno de Taiwan e, consequentemente, não ajustou a rendibilidade das exportações.

(426) Além disso, as autoridades de Taiwan alegaram que era evidente que a situação especial do mercado afetava também as condições de concorrência na União, como demonstra o facto de, apesar de as importações chinesas na União deterem uma parte de mercado reduzida, a União ter procurado compensar os efeitos da sobrecapacidade siderúrgica através de um ato de política geral, como o Regulamento (UE) 2026/1384. Assim, segundo as autoridades de Taiwan, a situação especial do mercado não deve ser avaliada exclusivamente com base na parte de mercado detida pelas importações chinesas na União.

([111]) Relatório do Painel, *Austrália — Medidas anti-*dumping *aplicáveis ao papel A4 para cópia*, n.os 7.73 e 7.75.

(427) A Comissão observou que o Regulamento (UE) 2026/1384 se destinava a combater a sobrecapacidade mundial, ao passo que o presente inquérito se baseava na alegação da existência de uma situação especial do mercado que consistia na exclusão causada pela sobrecapacidade chinesa, nomeadamente em Taiwan. Assim, no contexto da análise de comparação adequada, a Comissão não era obrigada a analisar os efeitos da sobrecapacidade mundial no mercado da União, mas, quando muito, os efeitos da situação especial do mercado no mercado da União. Além disso, o Regulamento (UE) 2026/1384 não altera os seguintes factos: i) tal como referido nos considerandos 388 e 409, existia uma situação especial do mercado em Taiwan durante o período de inquérito e ii) tal como referido no considerando 415, essa situação especial do mercado afetava a comparação adequada entre o valor normal e o preço de exportação. Esta questão tinha de ser abordada. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(428) As autoridades de Taiwan alegaram que várias declarações públicas do autor da denúncia ([112]) descreveram os efeitos da sobrecapacidade siderúrgica mundial sobre os preços de exportação.

(429) A Comissão observou o inquérito apenas analisou o efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa, e não a sobrecapacidade mundial. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(430) O grupo CSC alegou que, mesmo que a Comissão concluísse que a sobrecapacidade siderúrgica mundial tinha um impacto maior no mercado interno de Taiwan do que no mercado de exportação da União, não poderia determinar que não houve qualquer impacto no mercado da União. Pelo contrário, deveria ter avaliado o impacto relativo nas vendas no mercado interno em comparação com as vendas de exportação e ajustado também os lucros das vendas de exportação em 4,8 %.

(431) A Comissão observou que a situação especial do mercado identificada no mercado interno de Taiwan não consistia na sobrecapacidade siderúrgica mundial, mas sim no efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa. Como explicado nos considerandos 410 a 414, as condições de concorrência no mercado da União são diferentes. Consequentemente, não se justificava qualquer ajustamento do preço de exportação devido à situação especial do mercado. A Comissão rejeitou, portanto, esta alegação e confirmou as suas conclusões no que diz respeito à comparação adequada, constantes do considerando 415.

(432) Por último, as autoridades de Taiwan alegaram que a Comissão, na sua análise da comparação adequada, não teve em conta as diferenças de qualidade entre as importações chinesas em Taiwan e o preço unitário médio de diferentes gamas de produtos, entre outros fatores suscetíveis de influenciar a diferença nas condições de concorrência entre a União e Taiwan.

(433) A Comissão observou que, no considerando 405, já tinha dado resposta às preocupações das autoridades de Taiwan no que diz respeito às alegadas diferenças de qualidade entre as importações chinesas em Taiwan. No que diz respeito ao preço unitário médio de diferentes gamas de produtos, a Comissão recordou que, no contexto dos cálculos do *dumping*, da subcotação dos preços e da subcotação dos custos, a comparação das vendas no mercado interno com as vendas de exportação, bem como a comparação das importações provenientes dos países em causa para a União com as vendas da indústria da União no mercado interno, foram efetuadas por NCP e revelaram um grau de correspondência suficiente. Por conseguinte, no contexto da análise da comparação adequada, a Comissão não precisava de analisar mais aprofundadamente os preços na União ou os preços das importações para a União ao nível dos tipos de produto, nem de determinar os tipos de produto específicas a que esses preços correspondiam. No que diz respeito ao preço das importações chinesas em Taiwan, a Comissão não precisava de analisar os preços por tipo de produto nem de determinar os tipos de produto importados, na medida em que o produto objeto de inquérito importado para Taiwan proveniente da RPC concorria com a produção interna de Taiwan, tal como indicado no considerando 405. Assim, esta alegação foi rejeitada.

(434) A CSC reiterou as suas alegações referidas nos considerandos 416, 420, 422, 424 e 430, e abordadas nos considerandos 417, 421, 423, 425 e 431, nas suas observações sobre a divulgação final adicional, apesar de esta não abordar as questões em causa e de a empresa ter recebido instruções para apresentar apenas observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

(435) Em conclusão, a Comissão confirmou a conclusão a que chegou no considerando 415.

([112]) https://www.steelactionplan.eu/topics/an-eu-trade-policy-that-works-for-industrial-resilience e 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 referido nos considerandos 388 e 415, a Comissão estabeleceu a existência de uma situação especial do mercado no mercado interno de Taiwan, que não permitiu que se procedesse a uma comparação adequada. Todas as vendas do grupo CSC no mercado interno foram afetadas porque as importações chinesas resultantes da sobrecapacidade no setor siderúrgico da RPC diminuíram artificialmente o preço de todas as vendas de produtos planos laminados a frio no mercado interno. Por conseguinte, não se podia considerar que tais vendas tivessem sido efetuadas em condições normais e o lucro gerado não podia constituir um lucro normal.

(437) Consequentemente, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base, a Comissão calculou o valor normal com base no custo de produção no país de origem, acrescido de um montante razoável para ter em conta os VAG e os lucros.

(438) Tal como explicado nos considerandos 384 a 387, o efeito da situação especial do mercado em Taiwan resultou numa rendibilidade artificialmente baixa, mas não afetou os custos de produção nem os VAG em Taiwan. Por conseguinte, para o cálculo do valor normal, a Comissão baseou-se nos custos reais de produção e nos VAG reais registados pela CSC e pela CHS.

(439) No que diz respeito ao lucro, a Comissão considerou que o lucro realizado pelo produtor-exportador com as vendas de produtos similares no mercado interno não era adequado para utilização devido ao efeito da situação especial do mercado na margem de lucro real, tal como explicado no considerando 388.

(440) A Comissão determinou o impacto da situação especial do mercado na margem de lucro real com base num relatório elaborado pela OCDE e publicado pelo GFSEC («relatório da OCDE-GFSEC») ([113]). De acordo com este relatório, a média da diferença entre o lucro efetivamente alcançado pelas empresas siderúrgicas em todo o mundo, excluindo a RPC, e o lucro que poderia ter sido alcançado pelas mesmas empresas se a sobrecapacidade da RPC não tivesse aumentado da mesma forma foi de 4,8 %.

*Quadro 15*

**Comparação entre a rendibilidade real e a rendibilidade estimada (%)**

| | 2015 | 2017 | 2020 |
|---|---|---|---|
| Lucro efetivo | 9 | 17,75 | 16,5 |
| Lucro estimado | 14 | 22,7 | 21 |
| Média da diferença | 4,8 | | |

*Fonte:* relatório da OCDE-GFSEC, p. 18-19, caixa 3 e figura 3.

(441) A Comissão considerou que qualquer ajustamento significativo do lucro por tipo do produto deve ter em conta as variações específicas dos custos de produção, dos preços de venda no mercado interno e dos níveis de lucro resultantes entre esses tipos do produto, uma vez que a Comissão dispõe destas informações.

(442) Por conseguinte, a fim de estabelecer um montante razoável para o lucro, na aceção do artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base, e em conformidade com o artigo 2.º, n.º 6, alínea c), do mesmo regulamento, a Comissão, como ponto de partida e seguindo a sua metodologia normal de cálculo do *dumping*, identificou, em primeiro lugar, todas as transações de vendas no mercado interno efetuadas no decurso de operações comerciais normais para cada tipo do produto. Uma vez que a rendibilidade dessas transações foi negativamente afetada pela situação especial do mercado apurada, a utilização da sua rendibilidade efetiva não resultaria num montante razoável de lucro na aceção do artigo 2.º, n.º 3. Para resolver este problema, a Comissão ajustou a rendibilidade das transações efetuadas no decurso de operações comerciais normais pela perda média de lucro imputável à situação especial do mercado.

([113]) OCDE, De Carvalho, A., Pazos, R., e Thorbecke, W, *Global Forum on Steel Excess Capacity (GFSEC): Impacts of global excess capacity on the health of GFSEC steel industries*, março de 2024, pp. 18-19, caixa 3 e figura 3, https://www.steelforum.org/content/dam/steel-forum/en/publications/gfsec-impacts-of-global-excess-capacity_0325.pdf.

(443) Na sequência da divulgação final, as autoridades de Taiwan alegaram que o cálculo do valor normal permitido pelo artigo 2.2.2 do AAD da OMC e pelo artigo 2.º, n.ºs 3 e 6, do regulamento de base já era suficiente para assegurar que o efeito de exclusão fosse tido em conta. Segundo estas autoridades, não existia qualquer fundamento jurídico para se afastar do lucro efetivo obtido com as vendas no mercado interno no decurso de operações comerciais normais em favor de um valor de referência baseado noutro país. Esta posição era particularmente justificada pelo facto de, na sua opinião, as transações lucrativas no mercado interno eram predominantemente transações relativas a rolos de produtos planos laminados a frio recozidos de alta qualidade, que não concorriam com os rolos de produtos planos laminados a frio não recozidos, que constituíam a grande maioria das importações chinesas de produtos planos laminados a frio em Taiwan, nem eram afetadas por estas.

(444) A Comissão explicou, nos considerandos 384 a 387, os efeitos da situação especial do mercado sobre a rendibilidade no mercado interno de Taiwan. Devido à situação especial do mercado, não se podia considerar que o lucro fosse razoável. Por este motivo, a Comissão baseou-se num valor de referência alternativo, continuando a aplicar o artigo 2.º, n.ºs 3 e 6, do regulamento de base. Em todo o caso, a Comissão discordou do ponto de vista das autoridades de Taiwan quanto ao lucro efetivo realizado pelos produtores-exportadores de Taiwan. Embora os produtos planos laminados a frio recozidos de alta qualidade possam ser mais rentáveis do que os produtos planos laminados a frio não recozido, os lucros obtidos no mercado interno não se deviam exclusivamente aos primeiros. Com efeito, a Comissão observou que, durante o período de inquérito, as vendas no mercado interno dos tipos de produto não recozido do maior produtor do grupo incluído na amostra, a CSC, foram todas rentáveis em 11 dos 12 tipos de produto não recozido, tendo sido largamente rentáveis no caso dos restantes tipos de produto. Todas estas vendas rentáveis no mercado interno foram consideradas realizadas no decurso de operações comerciais normais, pelo que foram incluídas no cálculo do *dumping*. Por conseguinte, a Comissão utilizou também os lucros relativos aos tipos de produto não recozido, que, segundo as autoridades de Taiwan, eram os tipos de produto mais expostos à concorrência das importações chinesas. Devido ao efeito de exclusão das importações chinesas, o nível desses lucros continuava a ser inferior ao que teria sido na ausência da situação especial do mercado. Por este motivo, a Comissão teve de recorrer a um ajustamento para compensar os efeitos da situação especial do mercado e obter um lucro razoável. Em todo o caso, especificamente no que diz respeito aos produtos planos laminados a frio recozidos e não recozidos, tal como explicado no considerando 405, ambos eram substituíveis enquanto matérias-primas utilizadas na produção de produtos a jusante, pelo que concorriam entre si. No entanto, os produtos planos laminados a frio não recozidos eram mais baratos e, por conseguinte, preferidos pelos utilizadores a jusante, em comparação com os produtos planos laminados a frio recozidos. Por último, as importações chinesas durante o período de inquérito incluíam também produtos planos laminados a frio recozidos. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(445) As autoridades de Taiwan alegaram que o ajustamento dos lucros era incompatível com o artigo 2.2.2 do AAD da OMC. Com efeito, alegaram que, quando o montante efetivo dos lucros não pode ser determinado com base em dados reais relativos à produção e às vendas realizadas pelo produtor-exportador em causa no decurso de operações comerciais normais, a Comissão deve, ao recorrer a quaisquer outros métodos razoáveis, utilizar montantes que não excedam os lucros normalmente obtidos pelos produtores-exportadores no mercado interno do país em causa. Segundo as autoridades de Taiwan, o relatório da OCDE-GFSEC em que a Comissão se baseou não era adequado por várias razões. Em primeiro lugar, o relatório não indicava especificamente um nível de lucro razoável aplicável ao mercado de produtos planos laminados a frio em Taiwan durante o período de inquérito. Em segundo lugar, o relatório continha notas metodológicas que apelavam a uma interpretação cautelosa, o estudo não tinha sido revisto por pares, tinha sido financiado, em parte, através de uma contribuição da União e, aparentemente, não se baseava em demonstrações financeiras nem em relatórios anuais para efeitos da análise da rendibilidade. Em terceiro lugar, a margem de lucro tida em conta correspondia à margem de lucro global dos produtores de aço, não sendo específica no que diz respeito à margem de lucro real do produtor de Taiwan. Por último, as autoridades de Taiwan alegaram que já se tinham oposto a esta metodologia, proposta pelo autor da denúncia, nas suas observações sobre o início do inquérito, resumidas no considerando 21. Relativamente à refutação da Comissão constante do considerando 22, as autoridades de Taiwan alegaram que a Comissão não tinha feito referência às obrigações que lhe incumbem por força do artigo 2.2.2 do AAD da OMC, nem tinha demonstrado que o relatório incluía dados reais sobre os lucros dos produtores de Taiwan.

(446) A título preliminar, a Comissão observou que, como referido no considerando 442, determinou o lucro com base em «qualquer outro método razoável», tal como previsto no artigo 2.º, n.º 6, alínea c), do regulamento de base, correspondente ao artigo 2.2.2, subalínea iii), do AAD da OMC. Com efeito, a Comissão não podia basear-se na alínea a) ou na subalínea i), uma vez que não dispunha de dados relativos aos lucros efetivos de outros exportadores ou produtores de Taiwan e que nenhum exportador ou produtor de Taiwan, para além do grupo CSC incluído na amostra, respondeu ao questionário. A Comissão também não se podia basear na alínea b) ou na subalínea ii), uma vez que não dispunha de informações sobre a rendibilidade do grupo CSC específicas da mesma categoria geral de produtos que os produtos planos laminados a frio e que, em todo o caso, essa rendibilidade também teria sido afetada pela situação especial do mercado. Assim, a Comissão baseou-se na alínea c) ou na subalínea iii). Ao fazê-lo, a Comissão não dispunha de dados relativos ao lucro normalmente obtido por outros exportadores ou produtores com as vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno de Taiwan. Com efeito, a rendibilidade de todos os produtores de produtos planos laminados a frio em Taiwan era afetada pela situação especial do mercado. Além disso, a rendibilidade dos produtores de produtos a jusante também seria afetada pela existência de uma situação especial do mercado relativamente aos produtos planos

laminados a frio enquanto matéria-prima, ao passo que, tendo em conta as utilizações dos produtos planos laminados a frio, indústrias como a construção ou o setor automóvel não seriam adequadas, uma vez que esses produtos já não pertenceriam à mesma categoria geral. Ao mesmo tempo, os produtores de produtos a montante, como os produtos planos de aço laminados a quente, seriam também produtores de produtos planos laminados a frio, ao passo que produtos mais a montante, como o minério de ferro, não podem ser considerados pertencentes à mesma categoria geral que os produtos planos laminados a frio. Ainda assim, o artigo 2.º, n.º 6, alínea c), do regulamento de base exigia que a Comissão determinasse um lucro normalmente obtido em Taiwan.

(447) Assim, a Comissão recorreu ao lucro normalmente obtido pelo próprio grupo CSC. Além disso, a Comissão adotou a interpretação mais restrita da expressão «mesma categoria geral de produtos», limitando-a exatamente ao mesmo produto, ou seja, os produtos planos laminados a frio. Por conseguinte, a Comissão teve em conta o lucro normalmente obtido pelo grupo CSC com as vendas de produtos planos laminados a frio no mercado interno de Taiwan. No entanto, o grupo CSC registava prejuízos nas vendas de produtos planos laminados a frio a clientes independentes no mercado interno. Uma vez que o grupo CSC registava prejuízos, a Comissão não podia determinar um lucro normalmente realizado com base no lucro efetivo do grupo CSC, dado que este não existia. Além disso, os elementos de prova constantes do dossiê demonstravam que a rendibilidade global da empresa era significativamente afetada por transações que, nos termos do regulamento de base, não são consideradas realizadas no decurso de operações comerciais normais. Com efeito, essas transações são excluídas da análise dos lucros ao abrigo do artigo 2.º, n.º 6, do referido regulamento. Por conseguinte, para determinar um lucro normalmente obtido, a Comissão teve em conta apenas os lucros do grupo CSC obtidos no decurso de operações comerciais normais. Os lucros do grupo CSC obtidos no decurso de operações comerciais normais constituíam uma base muito mais precisa e pormenorizada do que qualquer lucro efetivo obtido por outros produtores com as vendas de produtos da mesma categoria geral que os produtos planos laminados a frio em Taiwan. Tendo concluído que esses lucros eram reduzidos devido à situação especial do mercado, a Comissão ajustou-o para o nível que seria de esperar na ausência dos efeitos da situação especial do mercado identificada. Para o efeito, a Comissão considerou que o lucro normalmente obtido pelo grupo CSC com as vendas de produtos planos laminados a frio no mercado interno de Taiwan, ajustado pela média da diferença entre a rendibilidade real e a rendibilidade hipotética do aço não chinês identificada no relatório da OCDE-GFSEC e indicada no quadro 15, constituía um lucro normalmente obtido ou, tendo em conta a situação especial do mercado que afetava o próprio lucro, suscetível de ser obtido por outros exportadores ou produtores com as vendas de produtos da mesma categoria geral no mercado interno do país de origem. Uma vez que abrangia empresas do setor siderúrgico, o estudo incidia sobre produtos da mesma categoria geral que os produtos planos laminados a frio, incluindo mesmo esse tipo de produto. Assim, o estudo apresentava um grau de homogeneidade suficiente para ser utilizado no ajustamento do lucro normalmente obtido pelo grupo CSC com as vendas de produtos planos laminados a frio no mercado interno.

(448) Para reforçar esta conclusão, a Comissão observou que o relatório da OCDE-GFSEC simulou a diferença entre o lucro real e o lucro hipotético na ausência de sobrecapacidade. No contexto do processo em apreço, tal correspondia ao lucro que teria sido obtido na ausência do efeito de exclusão causado pela sobrecapacidade chinesa, o qual, no cenário hipotético, não teria aumentado de forma acentuada e, por conseguinte, não teria provocado a deslocação das vendas no mercado interno de Taiwan. O relatório da OCDE-GFSEC simulou esse lucro hipotético como uma média das empresas siderúrgicas não chinesas a nível mundial. A base de dados utilizada pelo relatório da OCDE-GFSEC incluía empresas de Taiwan ([114]). Embora não tenha determinado a diferença entre o lucro real e o lucro hipotético especificamente para Taiwan, o relatório da OCDE-GFSEC calculou uma diferença média para todas as empresas não chinesas, aplicável, por conseguinte, também às empresas de Taiwan e, especificamente, ao grupo CSC, produtor-exportador incluído na amostra. Note-se que, para efeitos do relatório da OCDE-GFSEC, foram tidos em conta os dados relativos ao lucro real das empresas para calcular um lucro hipotético expurgado dos efeitos da sobrecapacidade. A diferença entre o lucro real e o lucro hipotético constituiu um valor de referência adequado para expurgar o lucro do grupo CSC obtido no decurso de operações comerciais normais dos efeitos da situação especial do mercado e determinar um lucro razoável. Com efeito, na ausência da situação especial do mercado, as vendas rentáveis de produtos planos laminados a frio do grupo CSC teriam sido ainda mais rentáveis.

(449) Em resposta às restantes alegações das autoridades de Taiwan, em primeiro lugar, uma vez que o relatório da OCDE-GFSEC incidia sobre o setor siderúrgico não chinês e, por conseguinte, sobre a mesma categoria geral de produtos que os produtos planos laminados a frio, o lucro hipotético daí resultante era aplicável a esse setor em Taiwan. Em segundo lugar, as notas metodológicas correspondiam a formulações-tipo utilizadas em trabalhos de política e académicos que propõem novas análises económicas ou econométricas. A Comissão não considerou

([114]) Ver OCDE, *About the OECD MAGIC database*, julho de 2026, disponível em: https://www.oecd.org/en/data/dashboards/magic-database-industrial-subsidies.html.

relevante o facto de o estudo não ter sido revisto por pares, uma vez que tinha sido elaborado para o GFSEC, que constitui a referência mais reconhecida em matéria de sobrecapacidade no setor siderúrgico. A Comissão não conseguiu compreender em que se basearam as autoridades de Taiwan para alegarem ter contribuído para o financiamento do estudo. No entanto, admitindo que as autoridades de Taiwan se referiam às contribuições da União para a OCDE e/ou para o GFSEC, a Comissão não considerou esse facto pertinente. O estudo não foi publicado para efeitos do presente inquérito e as autoridades de Taiwan não apresentaram qualquer alternativa. Além disso, a análise apresentada na figura 3 da caixa 3 do relatório da OCDE-GFSEC baseava-se efetivamente em relatórios anuais e demonstrações financeiras, conforme decorria do rácio entre o EBITDA e as receitas. Em terceiro lugar, a Comissão considerou que o facto de a margem de lucro dizer respeito ao setor siderúrgico era suficiente para cumprir o critério jurídico dos «produtos da mesma categoria geral» que os produtos planos laminados a frio. Por último, a Comissão considerou que a objeção formulada pelas autoridades de Taiwan nas suas observações sobre o início do inquérito, resumidas no considerando 21, não dizia respeito ao mérito da metodologia, mas sim aos requisitos decorrentes dos critérios jurídicos aplicáveis. Depois de responder à observação constante do considerando 22, a Comissão tinha pleno direito a recorrer à metodologia do relatório da OCDE-GFSEC proposta pelo autor da denúncia, cuja substância não foi contestada por nenhuma das partes interessadas. Nos considerandos 442 e 446, a Comissão prestou os esclarecimentos necessários no que diz respeito às obrigações que lhe incumbem por força do artigo 2.2.2 do AAD da OMC e das disposições correspondentes do regulamento de base. A Comissão considerou que esses esclarecimentos constituíam uma justificação suficiente para a metodologia proposta. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(450) Na sequência da divulgação final, o grupo CSC alegou a existência de um erro material no cálculo do custo unitário médio de produção determinado por NCP para uma das suas empresas.

(451) A Comissão considerou esta alegação justificada. Consequentemente, o cálculo do valor normal para essa empresa foi revisto e a margem de *dumping* do grupo CSC e das empresas colaborantes não incluídas na amostra foi ajustada em conformidade. O novo cálculo não afetou a margem de *dumping* residual.

3.4.4. *Preço de exportação*

(452) Os produtores-exportadores incluídos na amostra exportaram diretamente para clientes independentes na União.

(453) Por conseguinte, o preço de exportação foi o preço efetivamente pago ou a pagar pelo produto em causa vendido para exportação para a União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base.

3.4.5. *Comparação*

(454) O artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base exige que a Comissão efetue uma comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação no mesmo estádio de comercialização e proceda aos devidos ajustamentos para ter em conta as diferenças nos fatores que influenciam os preços e a sua comparabilidade. No caso em apreço, a Comissão optou por comparar o valor normal e o preço de exportação dos produtores-exportadores incluídos na amostra no estádio à saída da fábrica. Como a seguir se explica, sempre que adequado, o valor normal e o preço de exportação foram ajustados a fim de: i) os repor no estádio à saída da fábrica; e ii) ter em conta as diferenças nos fatores que se alegou e demonstrou afetarem os preços e a sua comparabilidade.

(455) Na versão sensível das suas respostas ao questionário, tanto a CSC como a CHS solicitaram o aditamento de um dígito no final dos NCP para ter em conta os alegados segmentos de mercado de utilização final. Segundo os produtores-exportadores de Taiwan incluídos na amostra, estes segmentos de mercado resultaram em diferenças de preços que a estrutura dos NCP apresentada pela Comissão não teve em conta. Além disso, essa estrutura dos NCP comparou as vendas no mercado interno num segmento de elevado valor com as vendas de exportação para a UE concentradas num segmento sensível aos preços.

(456) A Comissão observou que o dígito acrescentado pelos produtores-exportadores de Taiwan incluídos na amostra não correspondia a uma característica técnica ou física que permitisse distinguir e identificar de forma inequívoca os alegados segmentos de mercado. As descrições dos segmentos de mercado mostraram que não existia uma única variável ou conjunto de variáveis que permitisse distinguir os vários segmentos, mas cada um deles foi definido com base em diferentes fatores. Por exemplo, um segmento foi definido com base em requisitos de qualidade e na falta de elasticidade dos preços, outro com base no conteúdo de um determinado elemento e outro ainda com base no conteúdo de outros elementos. Consequentemente, o único verdadeiro fator distintivo foi a utilização final, de acordo com a própria classificação dos produtores-exportadores incluídos na amostra. Ao associarem as características dos produtos vendidos às diferentes utilizações finais, os produtores-exportadores incluídos na amostra identificaram artificialmente vários segmentos de mercado. No entanto, a estrutura dos NCP proposta pela Comissão já inclui uma série de fatores que permitem classificar os mesmos produtos e compará-los como produtos similares. Essa estrutura dos NCP era totalmente adequada. Este foi especificamente o caso, uma vez que, pouco depois do início do processo, em 1 de outubro de 2025, a Comissão alterou ligeiramente a estrutura dos NCP, a fim de assegurar que as classes do setor automóvel baseadas em normas próprias equivalentes à norma 10130 2006 da Nomenclatura Europeia («EN») e os aços para soluções sólidas (norma EN 10268) fossem corretamente classificadas na estrutura dos NCP ([115]). Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

3.4.5.1. Ajustamentos do valor normal

(457) Como explicado nos considerandos 436 a 442, estabeleceu-se o valor normal no estádio de comercialização à saída da fábrica utilizando os custos de produção e os montantes de VAG e de lucro, que se considerou serem razoáveis nesse estádio de comercialização. Por conseguinte, não foi necessário proceder a ajustamentos para calcular o valor normal no estádio à saída da fábrica a partir do preço a jusante.

(458) Na versão sensível da sua resposta ao questionário, o grupo CSC alegou que, caso a Comissão tivesse rejeitado a sua proposta de alteração da estrutura dos NCP, tal como explicado no considerando 455, teria solicitado ajustamentos do valor normal ou do preço de exportação para i) diferenças nas características físicas, ii) diferenças no estádio de comercialização e iii) outros fatores. Durante a verificação, o grupo CSC solicitou esse ajustamento com base no artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, relativo a outros fatores, e apresentou um cálculo do ajustamento. O grupo CSC explicou que o ajustamento se devia ao facto de i) os clientes pagarem preços diferentes no mercado interno devido à diferença nestes outros fatores e ii) essa diferença se dever a uma combinação de diferenças nas características físicas, devido a classes de aço específicas, e no estádio de comercialização, devido ao tipo de clientes. No que diz respeito ao tipo de clientes, o grupo CSC alegou que existiam diferenças nas funções e condições de venda. Especificamente, a certificação da CSC como vendedor qualificado ao cliente era uma condição prévia para as relações comerciais, e os preços refletiam essa condição adicional. O ajustamento destinava-se, assim, a ter em conta a diferença de preços decorrente da utilização final. No mercado interno, os clientes do alegado segmento A aceitaram um preço mais elevado, ao passo que, no mercado de exportação da União, as vendas se centraram principalmente no alegado segmento B, embora também existissem vendas no alegado segmento A. Durante a verificação, a CSC esclareceu que, com base no tipo de clientes, o segmento A poderia ser subdividido no segmento A1 no mercado interno, que implicava preços mais elevados, e no segmento A2 no mercado de exportação da União, que implicava preços mais baixos, mas ainda assim mais elevados do que os do segmento B.

(459) Em primeiro lugar, a Comissão observou que o grupo CSC não apresentou quaisquer elementos de prova em termos de custos que fundamentassem a sua alegação relativa à diferença de preços entre os setores de venda.

(460) No que respeita à alegada diferença de características físicas, a Comissão solicitou ao grupo CSC que apresentasse elementos de prova de quaisquer características físicas ou químicas que pudessem distinguir claramente os alegados segmentos, tal como já referido no considerando 456. O grupo CSC não apresentou elementos de prova que demonstrassem que alguns clientes pagavam mais do que outros por produtos semelhantes devido a qualquer diferença nas características físicas ou químicas. No que diz respeito a outros fatores, a Comissão solicitou ao grupo CSC que apresentasse elementos comprovativos, tais como despesas de venda adicionais ou custos adicionais. O grupo CSC explicou que não existiam custos adicionais de embalagem específicos e que os custos do processo de certificação não eram amortizados, mas contabilizados como despesas gerais. Por conseguinte, a Comissão considerou que o grupo CSC não apresentou os referidos elementos de prova.

([115]) Nota apensa ao dossiê n.º t25.009414 e respetivo anexo.

(461) No que diz respeito às diferenças alegadas entre o tipo de clientes, a Comissão observou que o grupo CSC não estabeleceu qualquer correlação entre os preços elevados e os custos do processo de certificação ou outros fatores.

(462) Além disso, a Comissão observou inicialmente que os preços elevados podiam ser explicados pelo facto de o grupo CSC ser o único produtor nacional ativo no alegado segmento A. No entanto, na sequência de uma análise mais pormenorizada do segmento e do grau de concorrência no mesmo, a Comissão concluiu, no considerando 481, que tal cenário só seria possível se o grupo CSC restringisse a concorrência nesse segmento. Na falta de qualquer elemento de prova ou alegação nesse sentido, a Comissão não seguiu esta linha de raciocínio. Em vez disso, a sua refutação centrou-se na total inexistência de qualquer nexo de causalidade demonstrado entre os alegados fatores e o alegado suplemento de preço. As conclusões que constam do considerando 481 foram apresentadas ao grupo CSC na divulgação final adicional, não as tendo este contestado.

(463) Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(464) Nas suas observações sobre a divulgação final, o grupo CSC reiterou o seu pedido de uma comparação equitativa entre os preços no mercado interno e os preços de exportação ao ter em conta a utilização final distinta dos produtos planos laminados a frio nos setores automóvel e não automóvel, dada a diferença substancial de preços em função do cliente final. O grupo CSC reiterou que os ajustamentos solicitados eram necessários para corrigir uma comparação entre um valor normal baseado em vendas do setor automóvel a preços mais elevados e os preços de exportação baseados em vendas do setor não automóvel a preços mais baixos. Reafirmou que o segmento automóvel era fundamentalmente distinto do segmento não automóvel e que estava sujeito a diferenças de preços sustentadas, que foram igualmente examinadas durante a verificação da Comissão. Em primeiro lugar, as vendas aos fabricantes de equipamento de origem (OEM) do setor automóvel e às suas cadeias de abastecimento estavam sujeitas a requisitos técnicos e de qualidade rigorosos, a contratos a longo prazo e a processos de certificação exigentes. A verificação confirmou estes requisitos, incluindo certificações de qualidade específicas para automóveis e aprovações de fabricantes, sendo o grupo CSC o único fornecedor qualificado em Taiwan para determinados produtos. Em segundo lugar, a fiabilidade e a atenuação dos riscos eram considerações fundamentais para os clientes do setor automóvel, e não o preço mais baixo. Em terceiro lugar, havia uma menor elasticidade dos preços no segmento automóvel, uma vez que a mudança de fornecedor é particularmente onerosa e morosa. Consequentemente, os fornecedores qualificados, como a CSC, enfrentam menos concorrência quando vendem a clientes do setor automóvel do que quando vendem a clientes de outros setores. Por último, o grupo CSC recordou que as medidas de salvaguarda aplicáveis ao aço distinguiam o aço destinado à indústria automóvel ([116]).

(465) No que se refere à base jurídica, o grupo CSC esclareceu, nas suas observações para divulgação, que o ajustamento se justificaria ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base para diferenças noutros fatores, uma vez que i) os clientes pagaram preços diferentes no mercado interno devido à diferença nesses fatores e ii) essa diferença se devia a uma combinação de fatores enumerados no artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base, a saber o artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do regulamento de base para diferenças nas características físicas, devido a classes específicas de aço, e o artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea i), do regulamento de base para diferenças no estádio de comercialização, devido ao tipo de clientes.

(466) Neste contexto, o grupo CSC alegou que a Comissão, nos considerandos 459 a 461, não respondeu adequadamente às suas observações. Em especial, o grupo CSC alegou que a Comissão respondeu substancialmente apenas às alegadas diferenças nas características físicas, mas não respondeu, em substância, às diferenças no estádio de comercialização e noutros fatores. O grupo CSC esclareceu que a distinção entre produtos automóveis e não automóveis não se baseava apenas em diferenças nas características físicas, mas numa combinação de fatores, tal como refletido nas bases jurídicas diferentes. Segundo o grupo CSC, ao rejeitar a alegação apenas com base nas características físicas, a Comissão não teve em conta a questão de saber se os preços da indústria automóvel e dos produtos planos laminados a frio para a indústria automóvel são comparáveis sem um ajustamento, tendo em conta os fatores que afetam esses preços, incluindo as diferenças nas características físicas. A este respeito, o grupo CSC remeteu para um inquérito anterior relativo às resinas de acrilonitrilo-butadieno-estireno ([117]) («ABS»). Por último, o grupo CSC alegou que apresentou elementos de prova que demonstram que alguns clientes pagaram mais do que outros por produtos semelhantes devido a diferenças nas características físicas ou químicas, sob a forma de requisitos de especificações técnicas específicas e certificações associadas a essas especificações, incluindo normas técnicas e materiais específicas. Além disso, a CSC conseguiu cobrar preços mais elevados nas vendas no mercado interno para a indústria automóvel.

([116]) Regulamento de Execução (UE) 2019/159, considerandos 156 e 157.
([117]) Regulamento de Execução (UE) 2026/316, considerandos 92, 101 e 120.

(467) A Comissão discordou do grupo CSC quanto ao facto de este não ter respondido adequadamente à sua alegação. Nos considerandos 459 a 461, a Comissão deu resposta aos diferentes fatores e bases jurídicas apresentados pelo grupo CSC.

(468) No considerando 460, a Comissão respondeu às alegadas diferenças nas características físicas. A Comissão não pretendeu responder à alegação na íntegra apenas através deste considerando, tendo analisado, nessa ocasião, um dos alegados fatores que afetam os preços. A Comissão reiterou, tal como já referido no considerando 460, que o grupo CSC não apresentou quaisquer características físicas e técnicas mensuráveis do produto objeto de inquérito que pudessem sustentar a sua alegação. A certificação, as especificações e as normas apresentadas pela CSC como argumentos não distinguem física ou quimicamente os produtos planos laminados a frio para a indústria automóvel dos produtos planos laminados a frio para outras indústrias. Por conseguinte, o grupo CSC não provou que as características físicas eram um fator suscetível de justificar um ajustamento.

(469) Além disso, o grupo CSC contestou a relevância das diferenças de custos no contexto de um ajustamento para ter em conta as características físicas. O grupo CSC alegou que, nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do regulamento de base, os ajustamentos relativos às características físicas devem ser quantificados unicamente com base numa «estimativa razoável do valor comercial da diferença» e observou que a Comissão tratou esses ajustamentos como preços ajustados nas suas folhas de cálculo internas.

(470) A Comissão observou que o grupo CSC ignorou a condição prévia explícita estabelecida no proémio do artigo 2.º, n.º 10, que estabelece que só será concedido um ajustamento se se «demonstr[ar] que [os fatores] influenciam os preços e a sua comparabilidade». A expressão «estimativa razoável do valor comercial» invocada pelo grupo CSC só impõe o método de quantificação de um ajustamento depois de o requisito do limiar de afetação do preço ter sido estabelecido pelo requerente. No caso em apreço, o grupo CSC não demonstrou que os requisitos físicos especializados do setor automóvel conduziram sistematicamente a uma fixação de preços distinta no mercado interno para tipos do produto idênticos que ainda não estão plena e adequadamente refletidos na matriz de correspondência de NCP. A Comissão sublinhou que a sua opção de modelização interna para aplicar ajustamentos aos preços não dispensava o produtor-exportador da sua obrigação legal primária de apresentar elementos de prova verificáveis de que as diferenças físicas distorcem uma comparação equitativa. Em todo o caso, a Comissão examinou o custo de produção para analisar se os alegados requisitos mais elevados em matéria de especificações técnicas e qualidade estavam refletidos no mesmo, como seria lógico, e não pôde concluir que afetavam o custo de produção, tal como explicado no considerando 460. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(471) Além disso, o grupo CSC alegou que a Comissão rejeitou incorretamente as suas alegações de ajustamento relativas ao estádio de comercialização e a outros fatores com base na ausência de variações de custos entre produtos semelhantes vendidos ao setor automóvel e ao setor não automóvel. Segundo o grupo CSC, a Comissão, ao referir-se aos custos, aplicou um critério jurídico incorreto. O grupo CSC alegou que o artigo 2.º, n.º 10, alíneas d), i) e k), do regulamento de base não exigia elementos de prova de diferenças nos custos de produção que justificassem um ajustamento. Segundo o grupo CSC, os elementos relevantes são a diferença entre o valor de mercado e os preços pagos pelos clientes.

(472) Desde logo, a Comissão rejeitou a interpretação do regulamento de base apresentada pelo grupo CSC. A Comissão não considerou que uma análise dos custos seja o principal ou o único critério para avaliar uma alegação nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alíneas d), i) e k), do regulamento de base. No entanto, observou que tem todo o direito de solicitar e avaliar estruturas de custos como um instrumento probatório objetivo para verificar se uma alegada diferença de preços no mercado interno é estrutural, coerente e afeta verdadeiramente a comparabilidade dos preços. A Comissão recorda que, nos termos do artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base, o principal objetivo do inquérito é assegurar uma comparação equitativa entre o preço de exportação e o valor normal. Quando uma parte interessada solicita um ajustamento ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, recai sobre ela o ónus da prova de que o seu pedido preenche tanto os requisitos materiais como os requisitos probatórios previstos nessa disposição. No caso em apreço, a Comissão considerou que a diferença entre o valor de mercado e os preços pagos pelos clientes deve ser provada por referência a uma diferença no estádio de comercialização e a uma diferença noutros fatores, respetivamente.

(473) No que respeita ao estádio de comercialização, a Comissão considerou ainda que um ajustamento relativo a este aspeto exige provas de funções comerciais coerentes e distintas nas funções e nos preços do vendedor para os diferentes estádios de comercialização (por exemplo, grossista *versus* retalhista) no mercado interno e que estes elementos de prova não foram apresentados. Como se depreende claramente da diferenciação dos canais de vendas efetuada na lista de vendas por transação no mercado interno e na União, a CSC vendeu tanto a comerciantes como a utilizadores finais, quer no mercado interno, quer no mercado da União. No que se refere ao alegado setor automóvel, a CSC vendeu tanto a fabricantes de automóveis como a comerciantes no mercado interno, mas apenas a comerciantes no mercado da União. Os comerciantes de produtos automóveis no mercado interno e no mercado da União operavam no mesmo estádio de comercialização. Além disso, qualquer alegada diferença no estádio de comercialização entre o mercado interno (comerciantes de produtos automóveis e fabricantes de automóveis) e o mercado de exportação (apenas comerciantes de produtos automóveis) não foi demonstrada por eventuais diferenças nas funções e nos preços do grupo CSC para os diferentes estádios de comercialização (ou seja, comerciantes ou fabricantes de automóveis) no mercado interno. Quer se trate de utilizadores finais nacionais (no setor automóvel ou não) ou de comerciantes nacionais (no setor automóvel ou não), todos os compradores do grupo CSC no mercado interno adquiriram diretamente ao grupo CSC, sem diferenças em termos de funções e preços. Os fabricantes de automóveis e os compradores não automóveis operavam ao mesmo nível funcional: são utilizadores finais industriais que compram diretamente ao grupo CSC, seja na indústria automóvel, da construção ou das ferramentas. As características da indústria automóvel em que a CSC baseou a sua alegação representavam práticas normais entre empresas, e não uma etapa distinta no canal de distribuição. Uma vez que o grupo CSC não demonstrou uma estrutura de preços diferente baseada em canais de distribuição distintos, não foram cumpridos os critérios previstos no artigo 2.º, n.º 10, alínea d), do regulamento de base. Por conseguinte, a Comissão rejeitou o pedido de ajustamento relativo ao estádio de comercialização.

(474) Em seguida, a Comissão analisou se se justificaria um ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea k).

(475) Em primeiro lugar, a Comissão observou que a CSC alegou que os outros fatores a considerar nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), eram *uma combinação dos seguintes fatores enumerados no artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base, a saber, o artigo 2.º, n.º 10, alínea a), para as diferenças nas características físicas, e o artigo 2.º, n.º 10, alíneas d) e i), para as diferenças no estádio de comercialização*.

(476) O artigo 2.º, n.º 10, alínea k), diz exclusivamente respeito aos ajustamentos por fatores não previstos nas alíneas a) a j). Por conseguinte, a CSC não identificou qualquer fator que pudesse ser tratado ao abrigo desta disposição. A Comissão recordou que o artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base não pode ser interpretado como um mecanismo para contornar os rigorosos critérios de referência probatórios estabelecidos nos termos das alíneas anteriores do artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base.

(477) Em todo o caso, uma vez que o artigo 2.º, n.º 10, alínea k), também exige um nexo de causalidade entre o fator alegado e o alegado efeito sobre os preços, a Comissão analisou todos os elementos de prova constantes do dossiê e a argumentação apresentada pela CSC.

(478) No essencial, a alegação da CSC baseia-se no facto de os clientes pagarem sistematicamente preços diferentes no mercado interno. No entanto, nada na sua argumentação identificou claramente qualquer fator [diferente dos previstos no artigo 2.º, n.º 10, alíneas a) a j), do regulamento de base] que explicasse os preços mais elevados. Com base nos elementos de prova constantes do dossiê, a Comissão considerou que os rigorosos requisitos técnicos e de qualidade, os contratos a longo prazo e os processos de certificação exigentes mencionados não justificavam os preços por si só. Os preços cobrados deveram-se igualmente a uma escolha deliberada dos seus clientes, como a própria CSC explicou (ver considerando 464). Tratava-se de condições comerciais normais e não de um fator que afetava a comparabilidade dos preços.

(479) A referência às medidas de salvaguarda foi ineficaz, uma vez que, nesse contexto, a Comissão observou que o aço resistente à corrosão para a indústria automóvel não foi abrangido pelo pedido da indústria por medidas anti-*dumping*, ao passo que, no presente inquérito, os produtos planos laminados a frio fazem claramente parte da definição do produto. Em vez disso, no inquérito sobre ABS, a categoria de ABS com balanço de massa em causa não estava abrangida pelo NCP, ao passo que, no presente inquérito, o destino para a indústria automóvel constitui uma utilização final e não é relevante para a classificação do NCP, tal como explicado pela Comissão no considerando 456. Assim, embora uma diferença não refletida pelo NCP possa ser pertinente para um ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, o inquérito sobre ABS não constitui um exemplo útil para um eventual ajustamento no caso em apreço.

(480) Por último, em alternativa aos ajustamentos para ter em conta as diferenças nas características físicas, no estádio de comercialização e noutros fatores, o grupo CSC alegou que, uma vez que a Comissão considerou que os preços mais elevados da CSC no mercado automóvel interno resultavam do facto de a CSC ser o único produtor nacional ativo no segmento, esses preços são formados em condições de concorrência que não existem no mercado da UE. Com efeito, a CSC não detinha uma posição comparável no mercado da União. Por conseguinte, a Comissão deve excluir da comparação as vendas para o setor automóvel no mercado interno, uma vez que os preços de exportação da UE não tinham o suplemento de preço aplicado ao mercado automóvel taiwanês.

(481) A Comissão observou que cada segmento de cada mercado geográfico está sujeito às suas próprias condições de concorrência específicas. Estas condições são determinadas, nomeadamente, pelo número de fornecedores e de clientes ativos no mercado e pelas respetivas posições no mercado. O simples facto de, nessas condições, um cliente estar disposto a pagar mais e outro menos pelo mesmo tipo do produto não justifica um ajustamento em baixa para este último nem um ajustamento em alta para o primeiro ou qualquer exclusão do valor normal. Essas diferenças de preços podem simplesmente refletir as forças normais do mercado, devendo, por conseguinte, contribuir para a determinação do valor normal numa economia de mercado sujeita a condições normais de concorrência. O facto de a CSC ser o único produtor nacional ativo no segmento em causa não significa, por si só, que possa cobrar um suplemento de preço por esse motivo. A CSC continua sujeita a pressões concorrenciais, uma vez que o segmento está aberto às importações e à entrada de outros produtores nacionais. A situação poderia ser diferente se a CSC pudesse restringir a concorrência, quer através de um comportamento unilateral quer através de acordos com outros participantes no mercado. No entanto, a CSC não alegou ser esse o caso.

(482) Pelas razões acima explicadas, a Comissão rejeitou esta alegação.

(483) Na sequência da divulgação final adicional, no que se refere às diferenças físicas e à refutação da Comissão no considerando 468, o grupo CSC alegou que as especificações técnicas e as normas aplicáveis aos produtos automóveis não eram rótulos comerciais apostos a produtos que, em tudo o resto, eram idênticos. Pelo contrário, o grupo CSC fabricou os produtos planos laminados a frio em causa em conformidade com as especificações técnicas exigidas pelo fabricante de automóveis específico. As normas técnicas têm por objetivo definir as características que o aço deve possuir para satisfazer as exigências do fabricante.

(484) A Comissão observou que o grupo CSC descreveu o simples processo de personalização dos produtos a pedido de um cliente. Essa personalização, precisamente por ser individualizada, não define uma característica física específica ou um conjunto homogéneo de características físicas que permita distinguir os produtos planos laminados a frio destinados ao setor automóvel de outros produtos planos laminados a frio. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

(485) Além disso, o grupo CSC alegou que a Comissão, na medida em que concluiu, no considerando 470, que o grupo CSC não conseguiu demonstrar que os requisitos físicos dos setores automóveis resultavam numa fixação de preços distinta, reconheceu a existência de uma diferença nas características físicas.

(486) A Comissão observou que o considerando 470 se limitava a recordar a alegação que o grupo CSC não conseguiu fundamentara. Por conseguinte, rejeitou esta alegação.

(487) Em segundo lugar, no que diz respeito às diferenças físicas, o grupo CSC alegou que a Comissão cometeu um erro ao concluir que os requisitos físicos dos setores automóveis não resultavam numa fixação de preços distinta. O grupo CSC alegou que tinha apresentado elementos de prova suficientes que demonstravam um efeito sobre os preços e a comparabilidade dos preços. Estes elementos de prova incluíam: i) especificações e normas técnicas rigorosas, ii) o exigente processo de qualificação exigido pelos fabricantes de automóveis para obter o estatuto de vendedor qualificado e iii) a manutenção da certificação ISO/TS16949 do sistema de gestão da qualidade específica do setor automóvel. Essas qualificações e certificações tornaram a mudança de fornecedor mais onerosa e morosa para os clientes do setor automóvel, reduzindo assim a concorrência e a elasticidade dos preços. Este facto explicava por que motivo o grupo CSC era o único vendedor qualificado de determinados produtos planos laminados a frio vendidos a utilizadores finais do setor automóvel em Taiwan. Por último, a Comissão registou no relatório de missão da CSC que o segmento automóvel era mais rentável em comparação com outros segmentos de rolos e que a existência de um suplemento de preço para os produtos automóveis era plenamente corroborada pelo acompanhamento das vendas internas do grupo CSC e pelo catálogo oficial de preços no mercado interno.

(488) Em primeiro lugar, a Comissão observou que o grupo CSC enumerou expressamente estes elementos como pertinentes na sua alegação de diferenças nas características físicas. Por conseguinte, a Comissão avaliou-os nesta perspetiva, apesar de se afigurarem ineficazes para esta alegação. A Comissão observou ainda que o grupo CSC não fundamentou a sua declaração relativa às alegadas diferenças nas características físicas, uma vez que não apresentou quaisquer novos elementos em apoio da sua afirmação. Além disso, a Comissão apurou que este tipo de vendas no mercado interno não era o único sujeito a normas específicas. Por exemplo, as vendas para a União a utilizadores do setor automóvel estavam igualmente sujeitas às normas da Nomenclatura Europeia. Além disso, o estatuto de vendedor qualificado e as relações comerciais enraizadas não definem características físicas, sendo condições comerciais normais decorrentes de uma escolha deliberada dos clientes do grupo CSC. Por conseguinte, a Comissão reiterou que os elementos de prova referidos pelo grupo CSC não demonstravam a existência de uma ou mais características físicas específicas que distinguissem os produtos planos laminados a frio destinados ao setor automóvel de outros tipos de produtos planos laminados a frio. A CSC identificou as vendas ao setor automóvel no seu sistema interno, tal como identificou também outros tipos de aço, como o aço para ferramentas ou para tambores, simplesmente com base na utilização final e no cliente. Tal é confirmado pelo facto de o sistema da CSC não diferenciar os produtos planos laminados a frio vendidos a um fabricante de automóveis, para o qual a CSC era um vendedor qualificado, e os produtos planos laminados a frio vendidos a um comerciante de peças para automóveis, para o qual a CSC não era um vendedor qualificado. Por conseguinte, na ausência de quaisquer elementos de prova fundamentados que isolassem o impacto das características físicas de outros fatores comerciais normais, a Comissão rejeitou a alegação do grupo CSC.

(489) O grupo CSC alegou que a Comissão exigia um ónus da prova impossível, superior ao padrão aplicado pelo Tribunal de Justiça no acórdão Sinopec ([118]). Afirmou ter demonstrado a existência de diferenças pertinentes e que coincidem com um suplemento de preço substancial e coerente.

(490) A Comissão considerou que o grupo CSC não demonstrou que as circunstâncias factuais eram relevantes para a comparabilidade dos preços e que a afetavam necessariamente. A este respeito, o grupo CSC apresentou uma alegação mista nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, assente numa combinação de fatores abrangidos pelo artigo 2.º, n.º 10, alínea a), e pelo artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea i), do mesmo regulamento. No entanto, na sua alegação mais recente referida no considerando 487, o grupo CSC não especificou quais os elementos individuais que justificavam que ajustamento específico. Por outras palavras, o grupo CSC identificou uma diferença de preços no mercado interno em função de um cliente, o que, tal como explicado no considerando 481, é uma ocorrência normal num mercado livre que deve refletir-se no valor normal, e não ser eliminado do mesmo. Em seguida, o grupo CSC não explicou essa diferença de preços em termos de fatores concretos que afetam os preços, tal como exigido pelo artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base. Sem essa ligação, não há qualquer razão para o ajustamento. Uma simples diferença de preço não revela necessariamente um suplemento de preço; sem qualquer ligação demonstrável a um fator concreto, é uma ocorrência normal do mercado que determina o valor normal para um determinado tipo de produto. Por conseguinte, na ausência de uma distinção clara e de uma justificação adequada dos fundamentos jurídicos alegados, a Comissão rejeitou a alegação.

(491) O grupo CSC reiterou igualmente a sua alegação sobre a relevância do custo de produção, já respondida no considerando 470.

(492) Em terceiro lugar, no que respeita à alegada diferença no estádio de comercialização, o grupo CSC alegou que as suas vendas ao setor automóvel se caracterizavam pelo estatuto de vendedor qualificado, por procedimentos de certificação do produto exigentes, por requisitos de produção e de qualidade específicos do fabricante e por uma certificação da gestão da qualidade específica do setor automóvel. Alegou também que estes requisitos não estavam presentes da mesma forma nas suas vendas a outros clientes industriais. Além disso, o grupo CSC declarou que, uma vez que o artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea i), do regulamento de base reconhecia expressamente que as diferenças no estádio de comercialização podem incluir «diferenças que resultem de vendas do fabricante do equipamento original (OEM)», o conceito de estádio de comercialização abrangia mais do que simplesmente a posição do cliente na cadeia de distribuição.

([118]) Acórdão do Tribunal de Justiça de 3 de setembro de 2026, Comissão Europeia/Sinopec Chongqing SVW Chemical Co. Ltd e o., C-319/24 P, cit., n.º 120.

(493) A Comissão considerou que o estatuto de vendedor qualificado, os procedimentos de certificação do produto exigentes, a produção específica do fabricante, os requisitos de qualidade e a certificação da gestão da qualidade específica do setor automóvel não constituíam diferenças no estádio de comercialização. A título de exemplo, o facto de um vendedor ser ou não qualificado não alterou as suas funções enquanto produtor vendedor. A referência a «diferenças que resultem de vendas do [...] OEM» no artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea i), do regulamento de base diz respeito a ajustamentos quando existe uma diferença de preços entre os produtos de marca própria (vendas de fabricantes de marca própria) e as vendas de OEM, sendo estas últimas a compradores que normalmente revenderiam o produto sob a sua própria marca e desempenhavam as funções e suportavam os custos correspondentes, nomeadamente os custos pós-venda e de publicidade. No caso da CSC, não existem tais diferenças nas vendas, uma vez que todas as suas vendas eram de marca própria. Assim, a Comissão considerou que o grupo CSC não provou que, no caso em apreço, as vendas OEM constituíam um estádio de comercialização diferente. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(494) Em quarto lugar, quanto às diferenças noutros fatores, o grupo CSC alegou que tinha identificado vários fatores específicos das vendas ao setor automóvel que não eram, ou pelo menos não eram necessariamente, abrangidos pelas outras alíneas do artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base. Tais fatores incluem: i) processos de certificação exigentes aplicáveis aos fornecedores do setor automóvel e ii) contratos de longo prazo e acordos técnicos que exijam o cumprimento rigoroso dos sistemas de gestão da qualidade e das normas processuais dos fabricantes de automóveis. Embora reconhecendo que determinados requisitos, como as especificações técnicas próprias do fabricante, podem refletir-se nas características físicas do produto e, por conseguinte, ser abrangidos pelo artigo 2.º, n.º 10, alínea a), o grupo CSC alegou que outros fatores, como o próprio processo de qualificação e certificação, não constituíam necessariamente uma diferença física. Por conseguinte, para ter em conta o efeito combinado destes fatores, que não estavam todos abrangidos pelas categorias específicas enumeradas nas alíneas anteriores do artigo 2.º, n.º 10, baseou-se, em alternativa, no artigo 2.º, n.º 10, alínea k). Segundo o grupo CSC, a alegação ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), não assentava apenas na existência de preços diferentes no mercado interno, mas sim numa base subjacente específica que demonstrava que os clientes do setor automóvel pagavam sistematicamente preços substancialmente mais elevados quando esses fatores estavam presentes.

(495) Em primeiro lugar, a Comissão observou que, tal como referido no considerando 487, o grupo CSC também tinha enumerado o processo de qualificação e certificação, bem como a conformidade com os requisitos dos fabricantes de automóveis, entre os fatores que fundamentam um pedido de ajustamento para ter em conta as diferenças nas características físicas nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do regulamento de base. No entanto, no seu argumento subsequente, o grupo CSC reconheceu que o processo de qualificação e certificação não constituía necessariamente uma diferença física. No que respeita aos restantes fatores, a Comissão reiterou a sua opinião de que processos de certificação exigentes, contratos a longo prazo e acordos técnicos que exijam o cumprimento rigoroso dos requisitos dos fabricantes de automóveis não determinava os preços por si só. Os níveis de preços resultavam igualmente das escolhas comerciais dos clientes em causa. Além disso, tal como explicado no considerando 490, uma diferença de preço não demonstra, por si só, a existência de um suplemento de preço. Poderá igualmente demonstrar uma dedução de preço para as vendas fora do setor automóvel e, por conseguinte, sem qualquer ligação concertada a um determinado fator, trata-se de uma ocorrência normal no mercado que deve ser refletida no valor normal para um determinado tipo do produto durante a comparação com o preço de exportação, em vez de ser neutralizada. Consequentemente, uma vez que estes elementos constituíam condições comerciais normais, sem qualquer ligação concreta a um suplemento de preço, não podem ser considerados um fator que afeta a comparabilidade dos preços na aceção do artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(496) Em quinto lugar, o grupo CSC reiterou a importância das medidas de salvaguarda sobre o aço referidas no considerando 464 e do inquérito sobre as ABS mencionado no considerando 466, sobre o qual a Comissão manteve a opinião expressa no considerando 479.

(497) Por último, o grupo CSC alegou uma contradição entre a afirmação da Comissão no ponto 356 do documento de divulgação geral (refletida no considerando 462), segundo a qual «os preços elevados podiam ser explicados pelo facto de o grupo CSC ser o único produtor nacional ativo no alegado segmento A», e a declaração no considerando 481, segundo a qual o facto de a CSC ter sido o único produtor nacional ativo no segmento em causa não significava, por si só, que pudesse cobrar um suplemento de preço por esse motivo. O grupo CSC alegou que subsistia a questão de saber se a comparação entre os preços do setor automóvel no mercado interno, formados sob a posição concorrencial específica do grupo CSC, e os preços de exportação do grupo CSC, formados em condições de concorrência diferentes, resultava numa comparação equitativa.

(498) A Comissão observou que a aparente contradição entre o ponto 356 do documento de divulgação geral (refletida no considerando 462) e o considerando 481 refletia a evolução da sua avaliação das condições de mercado relevantes e da posição do grupo CSC no segmento em causa ao longo do inquérito. O ponto 356 baseava-se na hipótese inicial de que o grupo CSC poderia tirar partido da sua posição no mercado para cobrar preços mais elevados. No entanto, uma análise mais pormenorizada estabeleceu que o segmento estava aberto à concorrência tanto de fornecedores nacionais como de exportadores. Nestas circunstâncias, a Comissão concluiu que o grupo CSC só podia manter o alegado suplemento de preço se a concorrência nesse segmento fosse restringida, quer através de um comportamento unilateral, quer em coordenação com outros participantes no mercado. Na ausência de quaisquer elementos de prova ou mesmo da alegação de tais restrições, a hipótese inicial subjacente ao ponto 356 não pôde ser sustentada, tal como explicado no considerando 462. Com efeito, nas suas observações sobre a divulgação final adicional, o grupo CSC não contestou a conclusão da Comissão no considerando 481, salientando, em vez disso, a alegada contradição. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

3.4.5.2. Ajustamentos do preço de exportação

(499) A fim de calcular o preço de exportação no estádio de comercialização à saída da fábrica a partir do preço a jusante, foram efetuados ajustamentos para ter em conta: direitos aduaneiros, outros encargos de importação, custos de frete, seguro, movimentação e carregamento e custos acessórios.

(500) Procedeu-se igualmente a ajustamentos para ter em conta os seguintes fatores que afetam os preços e a sua comparabilidade: encargos bancários, comissões e, exclusivamente no caso da CSC, custos de crédito.

3.4.6. *Margens dumpingde*

(501) No que diz respeito aos produtores-exportadores incluídos na amostra, a Comissão comparou o valor normal médio ponderado de cada tipo do produto similar com o preço de exportação médio ponderado do tipo do produto em causa correspondente, em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 11 e 12, do regulamento de base.

(502) Durante a visita de verificação, o grupo CSC apresentou uma versão simplificada das contas de ganhos e perdas de um dos seus comerciantes independentes de países terceiros envolvidos em vendas de exportação para a União, de modo que essas despesas pudessem ser utilizadas para estabelecer o preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, utilizado como denominador para expressar a margem de *dumping* como um direito.

(503) Contudo, os custos e lucros declarados nessas contas de ganhos e perdas não abrangiam todos os comerciantes, embora incluíssem as operações desse comerciante relacionadas com outras atividades e outros produtos que não o produto em causa. Por outro lado, o tipo de custos incluídos nos VAG desse comerciante independente não era suficientemente específico para evitar a dupla contabilização de, por exemplo, custos de transporte ou outros custos. Por último, nenhum destes documentos esclarecia se o valor final das mercadorias ao nível CIF-fronteira da União incluía tanto os custos incorridos como os alegados lucros realizados por esses intermediários.

(504) Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

(505) Nesta base, as margens de *dumping* médias ponderadas, expressas em percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, são as seguintes:

| Empresa | Margem de *dumping* definitiva (%) |
|---|---|
| — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 33,3 |

(506) Relativamente ao produtor-exportador colaborante não incluído na amostra, a Comissão costuma calcular a margem de *dumping* média ponderada em conformidade com o artigo 9.º, n.º 6, do regulamento de base. Todavia, no caso em apreço, a Comissão só incluiu na amostra um grupo de produtores-exportadores de Taiwan. Esta margem corresponde, assim, à margem do grupo de produtores-exportadores incluídos na amostra.

(507) Neste contexto, a margem de *dumping* definitiva dos produtores-exportadores colaborantes não incluídos na amostra é de 33,3 %.

(508) No que se refere a todos os outros produtores-exportadores de Taiwan, a Comissão estabeleceu a margem de *dumping* com base nos dados disponíveis, em conformidade com o artigo 18.º do regulamento de base. Para o efeito, a Comissão determinou o nível de colaboração dos produtores-exportadores. O nível de colaboração é o volume de exportações dos produtores-exportadores colaborantes para a União, expresso em percentagem do total das importações provenientes de Taiwan na União durante o período de inquérito, estabelecido com base no Eurostat.

(509) O nível de colaboração no presente caso é reduzido, porque as importações dos produtores-exportadores colaborantes constituíram cerca de [60-70 %] do total das exportações para a União durante o PI. Nesta base, a Comissão decidiu estabelecer a margem de *dumping* residual ao nível das margens mais elevadas estabelecidas para os tipos do produto que representam mais de 5 % das exportações para a União do grupo CSC.

(510) As margens de *dumping* definitivas, expressas em percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, são as seguintes:

| Empresa | Margem de *dumping* definitiva (%) |
|---|---|
| — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 33,3 |
| Outras empresas colaborantes | 33,3 |
| Todas as outras importações originárias de Taiwan | 59,6 |

3.5. **Turquia**

3.5.1. *Situação especial do mercado: Efeito de exclusão*

3.5.1.1. Análise

(511) A fim de determinar a existência de uma situação especial do mercado no mercado da Turquia devido ao efeito de exclusão causado pelas importações de produtos planos laminados a frio provenientes da China, a Comissão procedeu à seguinte análise: em primeiro lugar, a Comissão analisou o grau de penetração das importações chinesas no mercado interno da Turquia em termos de volume; em segundo lugar, a Comissão analisou o impacto destas importações nos preços no mercado interno da Turquia.

(512) A Comissão examinou os indicadores a nível nacional e os indicadores a nível das empresas com base nos dados fornecidos pelo Governo da Turquia e pelos produtores-exportadores incluídos na amostra, respetivamente. Os dois conjuntos de dados foram verificados no local, como indicado no considerando 104.

3.5.1.2. Consumo

(513) A Comissão determinou o consumo cativo com base na utilização cativa declarada pelo Governo da Turquia relativamente a cada produtor turco de produtos planos laminados a frio. Não foram declaradas quaisquer vendas no mercado cativo. Determinou-se o consumo no mercado livre como soma das vendas no mercado livre da Turquia e das importações. A soma do consumo cativo e do consumo no mercado livre representa o consumo total de produtos planos laminados a frio na Turquia.

(514) O consumo de produtos planos laminados a frio na Turquia evoluiu do seguinte modo:

*Quadro 16*

**Consumo (em toneladas)** ([119])

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Consumo cativo | [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 no mercado livre | [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* |

*Fonte:* calculado com base na resposta ao questionário do Governo da Turquia e nas respostas à carta de pedido de esclarecimentos.

(515) Os produtos planos de aço laminados a frio podem ser transformados em aço galvanizado ou aço com revestimento orgânico (pré-pintado). No período considerado, o consumo de produtos planos laminados a frio para fabricar produtos a jusante diminuiu entre 2022 e 2023. Em 2024, regressou ao nível de 2022 e continuou a aumentar no período de inquérito. No período de inquérito, o consumo cativo de produtos planos laminados a frio na Turquia foi 8 % mais elevado do que em 2022.

(516) O consumo no mercado livre aumentou 5 % em 2023. No entanto, posteriormente, em 2024, diminuiu e manteve-se a um nível semelhante no período de inquérito. No total, o consumo no mercado livre diminuiu 4 % entre 2022 e o período de inquérito.

(517) O consumo total diminuiu temporariamente em 2023 (–5 %), tendo depois oscilado perto dos níveis de 2022 em 2024 e no período de inquérito.

3.5.1.3. Evolução dos volumes e dos preços das importações provenientes da RPC e de outros países terceiros

(518) A Comissão determinou o volume das importações com base nas estatísticas de comércio facultadas pelo Governo da Turquia. As partes de mercado foram determinadas comparando os volumes de importação com o consumo no mercado livre da Turquia.

(519) As importações de produtos planos laminados a frio na Turquia evoluíram do seguinte modo:

*Quadro 17*

**Volume das importações e partes de mercado** ([120])

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| **Coreia** | | | | |
| Volume das importações (toneladas) | 161 306 | 375 954 | 271 828 | 329 904 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *233* | *169* | *205* |

([119]) Por motivos de confidencialidade, os dados são apresentados sob a forma de intervalos.
([120]) Por motivos de confidencialidade, a parte de mercado é apresentada sob a forma de intervalos.

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Parte 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* |
| **União Europeia** | | | | |
| Volume das importações (toneladas) | 148 683 | 274 473 | 282 910 | 250 710 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *185* | *190* | *169* |
| Parte 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* |
| **Rússia** | | | | |
| Volume das importações (toneladas) | 323 019 | 205 107 | 153 141 | 230 198 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *63* | *47* | *71* |
| Parte 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* |
| **RPC** | | | | |
| Volume das importações (toneladas) | 247 884 | 272 577 | 166 683 | 210 997 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *110* | *67* | *85* |
| Parte 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** | | | | |
| Volume das importações (toneladas) | 14 667 | 29 200 | 16 515 | 9 581 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *199* | *113* | *65* |
| Parte 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 do mundo** | | | | |
| Volume das importações (toneladas) | 82 978 | 81 601 | 27 834 | 22 370 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *98* | *34* | *27* |
| Parte de mercado (%) | [2,7-3,4] | [2,5-3,1] | [1-1,2] | [0,8-0,9] |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *93* | *35* | *28* |
| **Total das importações** | | | | |
| Volume das importações (toneladas) | 978 538 | 1 238 912 | 918 911 | 1 053 760 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *127* | *94* | *108* |
| Parte 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* |

*Fonte:* resposta ao questionário do Governo da Turquia e respostas à carta de pedido de esclarecimentos.

(520) O total das importações aumentou durante o período considerado (+8 %), incluindo um aumento significativo em 2023 (+27 %). A sua parte de mercado aumentou 12 % ou [4-4,9] p.p. Os produtos planos laminados a frio importados eram originários principalmente da Coreia do Sul, da União, da Rússia e da RPC.

(521) As importações provenientes da RPC sofreram flutuações no período considerado. Em 2023, aumentaram 10 % em relação a 2022. Em 2024, diminuíram para menos de 70 % do volume de 2022. No período de inquérito, recuperaram parcialmente e atingiram 85 % do volume de 2022. A parte de mercado dos produtos planos laminados a frio provenientes da China na Turquia acompanhou as flutuações. Aumentou ligeiramente (4 %, ou seja, [0,4-0,5] p.p.) nos dois primeiros anos do período considerado, tendo em seguida diminuído [2,7-3,2] p.p. em 2024. No período de inquérito, atingiu [7,2-8,9] %.

(522) As importações provenientes da Coreia duplicaram no período considerado. O aumento foi particularmente acentuado entre 2022 e 2023, altura em que os volumes de importação cresceram 133 %. Em 2024, as importações mantiveram-se muito acima do nível de 2022 (+69 %) e continuaram a aumentar no período de inquérito, atingindo 205 % do nível de 2022.

(523) Tendo em conta a contração do mercado interno, a parte de mercado das importações coreanas aumentou ainda mais do que o seu volume. No período considerado, aumentou de [5,3-6,5] % em 2022 para [11,3-13,9] % no período de inquérito, o que representa um crescimento de 113 %.

(524) As importações provenientes da União aumentaram 90 % entre 2022 e 2024. No período de inquérito, diminuíram, mas mantiveram-se 69 % acima do nível de 2022. A parte de mercado das importações provenientes da União aumentou 76 %, passando de [4,9-6,0] % em 2022 para [8,6-10,6] % no período de inquérito.

(525) As importações provenientes da Rússia diminuíram quase 30 % no período considerado. A sua parte de mercado diminuiu, passando de [10,6-13,1] % em 2022 para [7,9-9,7] % no período de inquérito.

(526) Embora o Reino Unido tenha sido a quinta fonte mais importante de produtos planos laminados a frio importados na Turquia, ficou muito aquém dos quatro principais países de origem, com uma diminuição dos volumes de importação (–35 %) e partes de mercado negligenciáveis (entre 0,3 % e 1,1 % no período considerado, tendo a parte de mercado mais baixa sido observada no período de inquérito).

3.5.1.4. Volumes de vendas no mercado interno, parte de mercado, preços no mercado interno e preços de importação

(527) A Comissão determinou os volumes de vendas no mercado interno com base nos dados obtidos pelo Governo da Turquia junto dos produtores turcos de produtos planos laminados a frio. A parte de mercado das vendas no mercado interno foi determinada comparando os volumes de vendas no mercado interno com o consumo no mercado livre na Turquia.

(528) O volume de vendas no mercado interno, a parte de mercado e os preços de venda no mercado interno evoluíram do seguinte modo:

*Quadro 18*

**Volume de vendas no mercado interno e parte de mercado**

| | 2022 | 2023 | 2024 | PI |
|---|---|---|---|---|
| Volume de vendas no mercado interno (toneladas) | 1 924 449 | 1 821 160 | 1 825 216 | 1 728 873 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *95* | *95* | *90* |
| Parte de mercado (%) | 66,3 | 59,5 | 66,5 | 62,1 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *90* | *100* | *94* |
| Preço de venda no mercado interno (TRY/tonelada) | 16 708 | 20 199 | 25 968 | 26 718 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *121* | *155* | *160* |
| Preço de venda no mercado interno, tomando como referência os preços de 2022 (TRY/tonelada) | 16 708 | 15 674 | 15 119 | 14 502 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *94* | *90* | *87* |

*Fonte:* resposta ao questionário do Governo da Turquia e respostas à carta de pedido de esclarecimentos.

(529) As vendas no mercado interno diminuíram de forma constante durante o período considerado. No período de inquérito, o volume de vendas dos produtores turcos de produtos planos laminados a frio no seu mercado interno diminuiu 10 % em comparação com 2022.

(530) A parte de mercado das vendas no mercado interno diminuiu em conformidade. Entre 2022 e o período de inquérito, os produtores turcos de produtos planos laminados a frio perderam 6 % do seu mercado interno. Em 2023, os volumes de importação aumentaram significativamente, o que se traduziu numa diminuição considerável da parte das vendas no mercado interno turco de produtos planos laminados a frio (–10 %).

(531) O preço nominal das vendas no mercado interno registou um aumento assinalável (+60 %). Quando corrigido do efeito da inflação, diminuiu continuamente ao longo do período considerado. No período de inquérito, foi 13 % mais baixo do que em 2022.

(532) A Comissão comparou ainda os preços no mercado interno com os preços de importação durante o período considerado. Para efeitos desta comparação, a Comissão utilizou os preços nominais em TRY por tonelada de produtos planos laminados a frio.

*Quadro 19*

**Preços de venda no mercado interno e preços de importação (TRY/tonelada)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | PI |
|---|---|---|---|---|
| Preço de venda no mercado interno | 16 708 | 20 199 | 25 968 | 26 718 |
| Preços de importação | 17 428 | 19 752 | 27 373 | 26 978 |
| *Rácio preços de importação/preços no mercado interno* | *1,04* | *0,98* | *1,05* | *1,01* |
| Coreia | 17 188 | 18 085 | 25 063 | 25 559 |
| *Rácio preços de importação/preços no mercado interno* | *1,03* | *0,90* | *0,97* | *0,96* |
| União Europeia | 19 407 | 26 286 | 32 957 | 34 121 |
| *Rácio preços de importação/preços no mercado interno* | *1,16* | *1,30* | *1,27* | *1,28* |
| Federação da Rússia | 16 215 | 17 789 | 22 994 | 22 450 |
| *Rácio preços de importação/preços no mercado interno* | *0,97* | *0,88* | *0,89* | *0,84* |
| RPC | 18 927 | 18 053 | 26 127 | 25 646 |
| *Rácio preços de importação/preços no mercado interno* | *1,13* | *0,89* | *1,01* | *0,96* |
| Reino Unido | 13 282 | 16 300 | 20 766 | 21 606 |
| *Rácio preços de importação/preços no mercado interno* | *0,79* | *0,81* | *0,80* | *0,81* |

*Fonte:* resposta ao questionário do Governo da Turquia e respostas à carta de pedido de esclarecimentos.

(533) Os preços médios de importação mantiveram-se acima do nível dos preços no mercado interno ao longo do período considerado, com exceção de 2023. No entanto, a média foi fortemente influenciada pelas importações provenientes da União, que registaram preços até 30 % mais elevados do que os preços no mercado interno (em 2023). No período de inquérito, os preços dos produtos planos laminados a frio importados da União superaram os preços no mercado interno em 28 %.

(534) O preço médio das importações provenientes da RPC foi 13 % mais elevado do que os preços no mercado interno em 2022, tendo em seguida diminuído para o nível de 89 % dos preços no mercado interno em 2023. No período seguinte (2024, período de inquérito), mantiveram-se aproximadamente ao mesmo nível dos preços no mercado interno.

3.5.1.5. Conclusão

(535) Embora as vendas no mercado interno dos produtores turcos de produtos planos laminados a frio tenham diminuído a um ritmo mais acelerado do que o consumo no mercado livre, mantiveram uma parte de mercado dominante no mercado turco de produtos planos laminados a frio. O aumento total das importações deveu-se principalmente às importações provenientes da Coreia e da União. As importações provenientes da RPC diminuíram e perderam parte de mercado no período considerado. Além disso, a RPC ocupava apenas o quarto lugar em termos de origem dos produtos planos laminados a frio importados, atrás da Coreia, da União e da Rússia.

(536) No que diz respeito aos preços, os das importações chinesas situaram-se a níveis semelhantes aos preços no mercado interno, enquanto os preços das importações provenientes de outros países fornecedores, nomeadamente da União, foram significativamente mais elevados.

(537) Tendo em conta os volumes, os preços e as partes de mercado das vendas no mercado interno dos produtores turcos de produtos planos laminados a frio e os volumes e preços das importações provenientes da China, da Coreia e da União, a Comissão concluiu que a penetração no mercado dos produtos planos laminados a frio de origem chinesa era bastante modesta e não poderia ter afetado significativamente os preços no mercado turco de produtos planos laminados a frio. Por conseguinte, a Comissão concluiu que as importações chinesas não criaram uma situação especial do mercado no mercado da Turquia.

3.5.2. *Aplicação das disposições do artigo 18.º, n.º 1, do regulamento de base*

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

(538) No aviso de início e na carta que acompanha o questionário enviado à Tatmetal em 18 de setembro de 2025, a Comissão informou que, caso se verificasse que uma parte interessada prestara informações falsas ou erróneas, tais informações não seriam tidas em conta, e poderiam ser utilizados os dados disponíveis.

(539) Em 16 de abril de 2026, a Comissão informou a Tatmetal da sua intenção de aplicar o artigo 18.º do regulamento de base devido a uma série de questões que surgiram durante a visita de verificação.

(540) Em primeiro lugar, no que diz respeito ao aço de grande dureza, a Tatmetal optou deliberadamente por alterar o cálculo do número de controlo do produto e informou a Comissão apenas durante a verificação no local. Esta irregularidade afetou tanto as transações de vendas no mercado interno como as de exportação.

(541) Em segundo lugar, a Comissão identificou vendas, no período de inquérito, do produto objeto de inquérito efetuadas para as zonas francas da Turquia a clientes que transformavam produtos planos de aço laminados a frio em produtos a jusante com características e utilizações diferentes, por exemplo, artigos de cozinha. Estas vendas foram classificadas como outras vendas e não foram comunicadas como vendas no mercado interno, nem como vendas na UE.

(542) Em terceiro lugar, a Tatmetal comunicou dois conjuntos distintos de taxas de câmbio: as taxas de câmbio para as vendas no mercado interno foram extraídas do sistema contabilístico da empresa, enquanto as taxas de câmbio aplicáveis às vendas na UE foram declaradas a partir da fatura aduaneira. A Comissão identificou vários casos de taxas de câmbio não coincidentes na mesma data, comunicadas a partir do sistema contabilístico da empresa. A Comissão observou ainda que as taxas de câmbio aduaneiras utilizadas nas vendas para a União a clientes independentes nas mesmas datas eram inferiores às taxas de câmbio comunicadas a partir do sistema contabilístico da empresa.

(543) Em quarto lugar, no que diz respeito às vendas na UE comunicadas pela Tatmetal, a Comissão identificou uma série de transações que diziam respeito, na verdade, a exportações para a Macedónia do Norte e não para a União. Estas transações foram registadas no porto de Salónica, mas o destino final estava localizado na Macedónia do Norte, tal como corroborado pelos dados de origem da empresa e pelas transações incluídas na amostra que foram recolhidas.

(544) Em quinto lugar, as despesas de transporte comunicadas no quadro de vendas na UE não estavam completas. Relativamente a várias transações CIF e CFR, não foram apresentadas faturas correspondentes de despesas de frete marítimo ou de movimentação.

(545) Nas suas observações, no que diz respeito ao primeiro ponto sobre o cálculo do NCP, a Tatmetal alegou que os produtos de grande dureza não apresentavam uma qualidade de superfície e não eram descritos pela norma europeia pertinente (EN 10130) da mesma forma que os produtos laminados a frio recozidos e que a atribuição de uma qualidade de superfície tal como definida no NCP teria conduzido à prestação de informações enganosas.

(546) A Comissão considerou que o aspeto da superfície não exposta era o mais adequado para produtos de grande dureza, uma vez que estes não se destinam a ser expostos e não estão acabados na aceção da norma EN 10130. A Comissão reclassificou o NCP afetado na lista de vendas no mercado interno e na lista de vendas na UE.

(547) No que diz respeito ao segundo ponto, relativo às vendas efetuadas nas zonas francas da Turquia, a Tatmetal alegou que as vendas nessas zonas não eram vendas no mercado interno ao abrigo das regras contabilísticas da Tatmetal e não podiam ser identificadas como vendas de exportação específicas da UE ao abrigo da legislação turca. A Tatmetal alegou que as vendas nas zonas francas eram definidas pela legislação turca como vendas de exportação e não como vendas no mercado interno, uma vez que, ao abrigo da legislação turca em matéria de exportação e de IVA ([121]), as expedições da Turquia para uma zona franca são abrangidas pelo regime de exportação. A Tatmetal citou ainda a Lei n.º 3218 relativa às zonas francas, adotada em 6 de junho de 1985 ([122]), nos termos da qual as zonas francas, embora fazendo parte do território aduaneiro turco, são tratadas como fora desse território para efeitos de direitos de importação e de medidas de política comercial, e as mercadorias colocadas numa zona franca beneficiam normalmente das facilidades associadas à exportação. Além disso, a Tatmetal apresentou documentos comprovativos relativos aos custos de transporte das transações de venda para as zonas francas, caso a Comissão decidisse tratar as vendas como vendas no mercado interno ou na UE.

(548) A Comissão tomou nota da explicação da Tatmetal de que, embora as zonas francas façam parte do território aduaneiro turco, são tratadas como estando fora desse território para efeitos de direitos de importação e de medidas de política comercial. No caso em apreço, a Comissão observou que o produto objeto de inquérito foi vendido a clientes nas zonas francas, que fazem parte do território aduaneiro turco. A Tatmetal alegou que não dispunha de informações sobre o destino das mercadorias após a conclusão das vendas. A Comissão observou, a partir dos sítios Web dos respetivos clientes, que as suas atividades comerciais se inseriam em indústrias a jusante, tais como as de artigos de cozinha e de sistemas de estantes de aço. Como tal, era necessária uma transformação substancial do produto objeto de inquérito nas zonas francas, ao abrigo do território aduaneiro turco, antes da exportação subsequente. Por conseguinte, a Comissão considerou estas vendas como vendas destinadas ao mercado interno.

(549) Além disso, a Comissão observou que os documentos comprovativos adicionais relativos aos custos de transporte das transações de venda às zonas francas na Turquia consistiam numa folha de cálculo dos custos de transporte interno com um custo unitário de transporte por zona na Turquia. A Comissão observou que a Tatmetal não apresentou quaisquer dados contabilísticos reais que fundamentassem a imputação das despesas de transporte às vendas para as zonas francas. Este argumento foi rejeitado.

(550) No que diz respeito ao terceiro ponto, relativo às taxas de câmbio, a Tatmetal alegou que, para as vendas de exportação, comunicou a taxa de câmbio com base na data de encerramento aduaneiro (*intaç*), ao passo que, para as vendas no mercado interno, a Tatmetal aplicou a taxa de câmbio diária do Banco Central da Turquia («TCB»). A Tatmetal explicou que a taxa de compra do TCB era aplicada à lista de vendas para a UE e a taxa de venda do TCB era aplicada à lista de vendas no mercado interno.

(551) A Comissão observou que a Tatmetal optou deliberadamente por converter o valor líquido da fatura em TRY com uma taxa de câmbio baseada na data de encerramento aduaneiro (*intaç*). Continuou por esclarecer o motivo pelo qual a taxa de câmbio na data *intaç* seria mais adequada do que a taxa de câmbio da data da fatura, exceto pela declaração da empresa de que esta abordagem estava em consonância com os registos contabilísticos. A Comissão observou que, na maioria dos casos, a taxa de câmbio *intaç*comunicada na lista de vendas para a UE era superior à taxa de câmbio de compra ou de venda aplicável na mesma data de faturação comunicada na lista de vendas para a UE. Tal resultou num aumento do valor da fatura na moeda de contabilidade em comparação com a taxa de câmbio do Banco Central da Turquia, aplicada às vendas em moeda estrangeira no mercado interno. A empresa apenas explicou à Comissão que não utilizou a taxa de câmbio da data de faturação nas vendas a clientes independentes da União durante a verificação no local. Esta divulgação tardia de informações impediu a Comissão de analisar corretamente os dados apresentados, dificultando significativamente o inquérito.

([121]) Regulamento relativo às exportações (İhracat Yönetmeliği), Jornal Oficial da Turquia, n.º 26190, 6 de junho de 2006.
([122]) Jornal Oficial da Turquia n.º 18785, de 15 de junho de 1985.

(552) A Comissão observou ainda que as taxas de câmbio comunicadas na lista de vendas para a UE aplicáveis à data da ordem de compra eram, em alguns casos, diferentes das taxas de câmbio comunicadas na lista de vendas no mercado interno aplicáveis à data da ordem de compra. Nesta situação, a Comissão considerou que a utilização coerente das taxas de câmbio médias mensais era adequada para corrigir as incoerências e as taxas de câmbio incorretamente comunicadas. Por conseguinte, a Comissão aplicou os dados disponíveis no que diz respeito às taxas de câmbio comunicadas. Com base no que precede, os argumentos da Tatmetal foram rejeitados.

(553) No que se refere ao quarto ponto, relativo às vendas para a Macedónia do Norte, a Tatmetal explicou que a lista de vendas poderia ter sido inexata ou enganosa para efeitos de atribuição do destino, uma vez que poderia refletir informações sobre o endereço do cliente, dados relativos a faturas, endereços ERP atribuídos automaticamente ou informações preliminares incorretas sobre a expedição. Por este motivo, a Tatmetal comunicou as informações por país com base na lista aduaneira oficial. A Tatmetal apresentou documentos para demonstrar que o destino final do produto objeto de inquérito nas transações identificadas pela Comissão era a Grécia e não a Macedónia do Norte.

(554) A Comissão observou que a Tatmetal decidiu basear-se nas informações da declaração aduaneira de exportação. Nos documentos adicionais apresentados, a Tatmetal referiu-se às condições de entrega (CIF/CFR Salónica) e ao porto de descarga constante da declaração aduaneira de exportação (Salónica, Grécia). Relativamente às transações incluídas na amostra pela Comissão, nos quatro casos o destino final na confirmação da ordem de venda era a Macedónia do Norte, e/ou o endereço do comprador situava-se na Macedónia do Norte, e/ou o endereço do comprador na fatura situava-se na Macedónia do Norte, e o destino final nos registos das ordens de venda do ERP situava-se, nos quatro casos, na Macedónia do Norte. Além disso, a Tatmetal não fundamentou a sua alegação, por exemplo, apresentando a declaração aduaneira de importação, as notas de entrega ou o conhecimento de embarque/lista de embalagem completos com o destino final. Uma vez que a Comissão não conseguiu confirmar se estas transações terminaram na União, excluiu-as da lista de vendas para a UE. Este argumento foi rejeitado. Em controlos suplementares, a Comissão identificou uma transação adicional, respeitante a uma venda para a Suíça. Esta transação foi retirada da lista de vendas para a UE.

(555) No que diz respeito ao quinto ponto, relativo às despesas de transporte na lista de vendas para a UE, a Tatmetal alegou que determinados custos associados à exportação não eram diretamente identificáveis nos formulários de declaração aduaneira. Em vez disso, esses custos foram comunicados nos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais das vendas de exportação, na categoria «outros» ou em «taxas de sede». Em resposta à carta ao abrigo do artigo 18.º, a Tatmetal procedeu a uma revisão manual das vendas afetadas para comunicar o frete marítimo em falta e comunicou as despesas adicionais de frete marítimo e de movimentação.

(556) A Comissão analisou os cálculos e os ficheiros de trabalho apresentados relativamente às despesas de movimentação e de frete marítimo em falta associadas à exportação e aceitou o cálculo.

(557) Em 15 de julho de 2026, a Comissão informou a Tatmetal de que identificara outras questões com base nas quais tencionava aplicar as disposições do artigo 18.º do regulamento de base («segunda carta ao abrigo do artigo 18.º»).

(558) A Comissão salientou que a empresa não apresentou quaisquer elementos de prova que fundamentassem a imputação das despesas de transporte às transações de vendas no mercado interno. Durante a visita de verificação, a empresa alegou que não existia qualquer relação entre os custos de transporte incorridos no mercado interno e as transações individuais. A empresa explicou de que forma utilizou os dados internos para comunicar os custos de transporte das transações de vendas no mercado interno. A este respeito, a empresa não facultou o acesso aos dados utilizados para estabelecer os valores dos custos de transporte comunicados por transação e limitou-se a apresentar a ficha de preparação para as transações de vendas no mercado interno, que continha os ajustamentos comunicados, incluindo os custos de transporte, no último dia da verificação no local. Além disso, os funcionários competentes não estavam disponíveis para prestar esclarecimentos adicionais durante a verificação no local. Por último, não foram apresentadas provas documentais, por exemplo faturas recebidas de empresas de transporte, embora tenham sido explicitamente solicitadas.

(559) Nas suas observações, a Tatmetal alegou, em primeiro lugar, que não havia qualquer indicação no relatório de verificação de que a Tatmetal não tivesse fornecido as informações necessárias ou que as informações fornecidas não pudessem ter sido verificadas.

(560) Em segundo lugar, a empresa alegou que, contrariamente à alegação da Comissão, os funcionários da logística estavam disponíveis por telefone e ter-se-iam disponibilizado pessoalmente se a Comissão o tivesse solicitado.

(561) Em terceiro lugar, a empresa alegou que não existia um nível superior de elementos de prova específicos para além dos dados internos refletidos na ficha de preparação para as transações de vendas no mercado interno comunicadas, que pudesse corroborar os custos de transporte comunicados para as transações de vendas no mercado interno.

(562) Em quarto lugar, a Tatmetal argumentou que a expectativa da Comissão de que a empresa deveria ter apresentado elementos de prova corroborativos adicionais não solicitados por sua própria iniciativa não é razoável e viola as obrigações da Comissão ao abrigo do artigo 6.1 do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio de 1994 da OMC («Acordo Anti-*Dumping* da OMC»).

(563) Em quinto lugar, a empresa alegou que a Comissão recebeu o dossiê principal relativo às transações de vendas no mercado interno no primeiro dia da verificação no local e não no último dia, tal como alegado pela Comissão. Foi apresentada outra ficha de preparação no último dia da verificação no local, uma vez que foi nesse momento que a Comissão a solicitou.

(564) Por último, a empresa alegou que os dados relativos aos custos unitários de transporte incluídos na ficha de preparação fornecida no último dia da verificação, juntamente com os documentos de expedição, devem ser considerados um método razoável para fornecer elementos de prova suficientes que corroborem os ajustamentos comunicados para o frete interno.

(565) Não obstante o que precede, a Tatmetal apresentou o registo interno dos custos de transporte e as faturas emitidas pelos serviços de transporte prestados nas suas observações sobre a carta ao abrigo do artigo 18.º.

(566) A Comissão recordou que o relatório de verificação contém uma descrição do processo de verificação. Não emite qualquer juízo sobre o nível de colaboração da empresa verificada. O relatório de verificação refletiu corretamente as explicações fornecidas pela empresa relativamente aos custos de transporte relacionados com as transações de vendas no mercado interno, sem tirar quaisquer conclusões sobre a adequação dos elementos de prova apresentados. Por conseguinte, o facto de o relatório de verificação não ter identificado as deficiências nos elementos comprovativos apresentados não pode ser entendido como a aceitação dos dados pela Comissão. A Comissão rejeitou, portanto, a alegação exposta no considerando 559.

(567) No que diz respeito à tempestividade da apresentação dos dados utilizados para a preparação da resposta ao questionário relativa às transações de vendas no mercado interno e aos custos conexos, bem como à disponibilidade do pessoal pertinente, cumpre notar que a incapacidade geral da empresa para fornecer explicações e fundamentar as informações apresentadas noutras partes da resposta ao questionário causou atrasos no processo de verificação. Assim, a Comissão apenas pôde examinar as transações de vendas no mercado interno e de exportação no último dia da verificação no local. Por conseguinte, a Comissão foi obrigada a estabelecer prioridades e não pôde inspecionar as informações fornecidas com um nível de pormenor tão elevado quanto o que seria normalmente necessário. Consequentemente, qualquer eventual disponibilidade do pessoal da logística para participar pessoalmente na verificação era irrelevante, uma vez que a Comissão apenas foi informada sobre o método utilizado para comunicar o frete interno no último dia da verificação no local. A alegação da empresa de que foi facultado um dossiê principal para as vendas no mercado interno no primeiro dia da verificação é incorreta. Com efeito, a empresa apresentou vários «dossiês principais». No que diz respeito às vendas, apresentou um relatório de vendas que não continha quaisquer informações sobre as despesas de transporte, ou seja, não era pertinente para a questão em apreço. Consequentemente, rejeitaram-se os argumentos expostos nos considerandos 560 e 563.

(568) No que diz respeito à alegação da empresa de que os documentos de expedição (documentos que provam que as mercadorias foram entregues ao transportador para transporte) e os custos de transporte unitários não fundamentados constituem um método adequado para corroborar os custos de transporte comunicados para as transações no mercado interno, em especial pelo facto de, alegadamente, não existirem elementos de prova mais específicos disponíveis na empresa, a Comissão observou que a própria empresa apresentou faturas de transporte em resposta à segunda carta ao abrigo do artigo 18.º. Este facto mostra claramente que a empresa estava na posse de elementos de prova suscetíveis de corroborar os custos de transporte interno. Consequentemente, rejeitaram-se as alegações apresentadas nos considerandos 561 e 564.

(569) No que diz respeito à documentação apresentada em resposta à segunda carta ao abrigo do artigo 18.º, a Comissão rejeitou-a, uma vez que a sua veracidade não pôde ser verificada nesta fase do procedimento.

(570) Por último, a Comissão não concordou que estivesse a violar o artigo 6.1 do Acordo Anti-*Dumping* da OMC ao esperar que a empresa apresentasse, por sua própria iniciativa, elementos de prova que corroborassem os custos de transporte comunicados. A Comissão solicitou documentos relativos a uma amostra de transações de vendas no mercado interno que fundamentassem os dados comunicados, tais como o tipo do produto, o cliente, o destino, a relação com o cliente, a quantidade e o preço de venda, bem como os custos suportados com a transação de venda. A Comissão solicitou especificamente documentos comprovativos dos custos de transporte declarados. Todavia, a empresa não apresentou esses documentos, embora estivesse claramente na posse de faturas de transporte, como explicado nos considerandos 565 e 568. A Comissão rejeitou, portanto, a alegação exposta no considerando 562.

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

(571) No ponto 10 do aviso de início, a Comissão recordou às partes interessadas que, caso recusassem o acesso às informações necessárias, não as facultassem no prazo estabelecido ou impedissem de forma significativa a realização do inquérito, as conclusões se poderiam basear nos dados disponíveis, em conformidade com o artigo 18.º do regulamento de base. A Comissão reiterou ainda as consequências da falta de colaboração na carta que enviou em 18 de setembro de 2025 aos produtores-exportadores incluídos na amostra a propósito da sua inclusão na amostra.

(572) Em 17 de junho de 2026, a Comissão informou a Borcelik de que, durante o inquérito, tinham surgido várias questões que poderiam conduzir à aplicação do artigo 18.º do regulamento de base.

(573) Em primeiro lugar, a Comissão solicitou quatro vezes — no questionário, na primeira e segunda cartas de pedido de esclarecimentos e no início da verificação no local — à empresa que apresentasse um balancete quando se verificou que a versão elaborada pela empresa carecia de determinados dados. O balancete facultado pela empresa na sequência do quarto pedido apresentava um formato que exigia tratamento adicional. O facto de a empresa não ter apresentado o balancete solicitado num formato adequado atrasou o inquérito.

(574) Em segundo lugar, a empresa não forneceu todas as informações solicitadas no quadro G — Demonstração de resultados. Em especial, a empresa decidiu apresentar apenas uma repartição dos ganhos e perdas cambiais entre realizados e de conversão durante a verificação no local. Tendo em conta o grande número de contas nas quais os ganhos e perdas cambiais foram registados, a Comissão não pôde verificar de forma satisfatória as informações apresentadas.

(575) Em terceiro lugar, apesar de lhe ter sido especificamente solicitado que apresentasse, muito antes da verificação no local, quaisquer correções de pequenos erros detetados pela empresa durante a preparação para a verificação, a empresa só apresentou essas correções no primeiro dia da verificação. Além disso, algumas das correções efetuadas nos dados sobre as vendas no mercado interno não podiam ser consideradas menores. Em resultado dessas correções, as despesas de transporte relacionadas com operações individuais de venda no mercado interno aumentaram 250 %.

(576) Em quarto lugar, as despesas de transporte relacionadas com as vendas no mercado interno foram apoiadas por elementos de prova apresentados pela empresa (relatórios sobre expedições e custos de expedição extraídos dos registos da empresa) relativamente a apenas uma parte negligenciável das vendas no mercado interno, que representava menos de 3 % das transações pertinentes.

(577) Em quinto lugar, apenas durante a verificação no local a empresa informou a Comissão de que não comunicou as despesas de transporte incorridas com o transporte do produto objeto de inquérito entre a fábrica e um armazém externo. Os elementos comprovativos referidos no considerando 576 também não continham as informações necessárias.

(578) A empresa solicitou uma audição aos serviços da Comissão e apresentou observações sobre a intenção da Comissão de aplicar o artigo 18.º do regulamento de base no que diz respeito às questões descritas nos considerandos 573 a 577.

(579) Durante a audição e nas suas observações, a Borcelik contestou a intenção da Comissão de aplicar os dados disponíveis nos termos do artigo 18.º do regulamento de base e alegou que a Borcelik não impediu o decurso do inquérito.

(580) No que diz respeito ao primeiro ponto, relativo ao balancete, a Borcelik alegou que o balancete que abrangia as contas de custos e receitas para todo o período de inquérito já tinha sido fornecido na resposta inicial ao questionário, pelo que a Comissão já dispunha das informações pertinentes para a determinação dos VAG no dossiê. A Borcelik acrescentou que o balancete para as contas de ativos e passivos foi apresentado em resposta à primeira carta de pedido de esclarecimentos. Após a segunda carta de pedido de esclarecimentos, foi apresentado um balancete completo dos ativos, passivos, custos e receitas, tendo esse balancete completo sido igualmente fornecido durante as verificações no local.

(581) A Comissão assinalou que, nas suas observações sobre a carta ao abrigo do artigo 18.º, a Borcelik se limitou a relatar a forma como o balancete foi apresentado. A exposição da empresa confirmou que o balancete foi apresentado em partes e que a Comissão apenas recebeu uma versão completa durante a verificação no local. A este respeito, importa salientar que a resposta à segunda carta de pedido de esclarecimentos devia ter sido apresentada no início da visita de verificação. Por conseguinte, a Comissão considerou que a exposição factual apresentada pela empresa nas suas observações sobre a carta ao abrigo do artigo 18.º confirmava as observações da Comissão. Além disso, nada nas observações da empresa contradiz as conclusões da Comissão de que o balancete total só foi recebido numa fase muito tardia do processo, o que comprometeu a análise dos dados apresentados pela empresa. Por conseguinte, a Comissão confirmou as suas conclusões de que a apresentação tardia do balancete completo dificultou o inquérito.

(582) No que diz respeito ao segundo ponto, relativo à repartição dos ganhos e perdas cambiais, a Borcelik alegou que, para além do quadro pertinente que contém duas linhas separadas para os ganhos e perdas realizados e de conversão, o próprio questionário não exigia explicitamente uma repartição dessas despesas. Além disso, a empresa argumentou que nem o artigo 2.º, n.º 6, do Regulamento de base, nem o artigo 2.2.2 do Acordo Anti-*Dumping* da OMC, nem a jurisprudência da União estabelecem uma distinção entre ganhos e perdas cambiais realizados e de conversão. Segundo a Borcelik, a repartição dos ganhos e perdas cambiais em ganhos e perdas realizados e de conversão não constituía, portanto, uma informação necessária. A Borcelik alegou ainda que, se a Comissão considerasse a repartição necessária, deveria tê-la solicitado na carta de pedido de esclarecimentos. Por último, a empresa contestou as conclusões da Comissão de que a apresentação tardia da repartição e dos elementos de prova subjacentes (registos de contas) dificultou o inquérito, uma vez que a Comissão deveria ter tido conhecimento do grande número de contas em que os ganhos e perdas cambiais foram contabilizados a partir da resposta inicial ao questionário. A Borcelik sustentou que o recurso aos dados disponíveis não se justificava para esta questão, uma vez que os registos de contas para ganhos e perdas cambiais eram verificáveis durante a visita de verificação e foram recolhidos como documentos de verificação.

(583) A Comissão observou que a Borcelik não contestou o facto de as informações solicitadas no quadro pertinente do questionário, que faz parte integrante do questionário, não terem sido fornecidas. O facto de a Comissão não se centrar numa deficiência específica na carta de pedido de esclarecimentos enviada à empresa não invalida o pedido inicial de fornecimento das respetivas informações decorrentes do conteúdo do questionário anti-*dumping*. Além disso, a circunstância de a empresa ter, por sua própria iniciativa, apresentado uma revisão em que separava as duas categorias de ganhos e perdas cambiais imediatamente antes da verificação das partes pertinentes da resposta ao questionário confirmou que tinha conhecimento de que a repartição constituía uma informação necessária. A Comissão considerou ainda que tinha poderes discricionários para verificar os ganhos e perdas cambiais realizados e de conversão, a fim de assegurar que estes montantes eram corretamente atribuídos aos VAG com base em dados reais relativos à produção e às vendas da produção objeto de inquérito. Por último, a Comissão tinha efetivamente conhecimento do número de contas em que eram contabilizados os ganhos e perdas cambiais. No entanto, a repartição facultada pela empresa durante a verificação no local não coincidia com os títulos das contas correspondentes. Tal significa que quaisquer pressupostos retirados das informações fornecidas na resposta ao questionário teriam sido desprovidos de sentido se a Comissão se baseasse nos títulos das contas na sua análise. Por conseguinte, a Comissão confirmou a sua conclusão de que o facto de a Borcelik ter repartido os ganhos e perdas cambiais em realizados e de conversão apenas durante a verificação no local causou atrasos no calendário de verificação.

(584) No que diz respeito ao terceiro e quarto pontos, relativos às despesas relacionadas com o transporte, a Borcelik alegou que as instruções da Comissão sobre os prazos eram contraditórias, uma vez que a carta prévia à visita de verificação sugeria que as alterações apresentadas no início da verificação não desencadeariam automaticamente o recurso ao artigo 18.º do regulamento de base. A Borcelik alegou ainda que o impacto destas correções não era assim tão substancial e que a Comissão interpretou incorretamente as informações constantes dos dados recolhidos durante a verificação no local, os quais, segundo a empresa, continham apenas exemplos do cálculo das despesas de transporte para as vendas no mercado interno. Por último, a empresa alegou que a Comissão aceitou outras correções de erros comunicadas ao mesmo tempo.

(585) A Comissão observou que a Borcelik não contestou o facto de só ter sido fornecida uma versão revista das despesas de transporte interno no início da verificação. Os prazos comunicados à empresa eram claros. Em primeiro lugar, a Comissão fixou um prazo para a correção de erros menores detetados durante a preparação para a verificação no local. O prazo para essas correções foi fixado para uma data anterior ao início da verificação. A Comissão afirmou igualmente que quaisquer correções apresentadas após o início da verificação podem dar origem à aplicação do artigo 18.º do regulamento de base. Em segundo lugar, a Comissão solicitou, de facto, informações adicionais sobre as vendas no mercado interno que deviam ser entregues no início da verificação. No entanto, a Comissão considerou que este pedido adicional não constituía uma nova oportunidade para introduzir novas correções. A Comissão manteve a sua posição sobre a gravidade das correções apresentadas. Diziam respeito a cerca de 60 % das vendas no mercado interno e as despesas de vendas no mercado interno comunicadas aumentaram 250 %. Com efeito, foram aceites outras correções, uma vez que eram menores e não alteravam significativamente a perspetiva global das informações apresentadas. Por último, a Comissão considerou que não existiam elementos de prova no dossiê que apoiassem a alegação de que os dados fornecidos sobre as despesas de transporte interno constituíam um mero exemplo. Em primeiro lugar, a empresa não os apresentou como um exemplo durante a verificação no local. Em segundo lugar, o extrato recolhido dos registos da empresa continha informações relativas a todos os meses do período de inquérito e abrangia várias empresas de transporte. Por conseguinte, não é claro de que forma esse conjunto de dados pode representar uma mera amostra das informações completas sobre as despesas de transporte interno. Por conseguinte, a alegação da empresa de que a questão em apreço não justificava a utilização dos dados disponíveis foi rejeitada.

(586) A empresa não contestou as conclusões da Comissão relativas ao quinto ponto sobre a comunicação das despesas de transporte para canais de venda que envolviam armazéns externos.

3.5.3. *Valor normal*

(587) A Comissão examinou, em primeiro lugar, se o volume total das vendas realizadas no mercado interno por cada produtor-exportador colaborante incluído na amostra era representativo, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base. As vendas no mercado interno são representativas se o volume total das vendas do produto similar no mercado interno a clientes independentes no mercado interno representar, por cada produtor-exportador, pelo menos 5 % do seu volume total de vendas de exportação do produto em causa para a União durante o período de inquérito. Nesta base, as vendas totais do produto similar no mercado interno efetuadas por cada produtor-exportador incluído na amostra foram representativas.

(588) Posteriormente, a Comissão identificou os tipos do produto vendidos no mercado interno que eram idênticos ou comparáveis aos tipos do produto vendidos para exportação para a União no que se refere aos produtores-exportadores com vendas representativas no mercado interno.

(589) A Comissão analisou então se as vendas no mercado interno de cada produtor-exportador incluído na amostra de cada tipo do produto idêntico ou comparável ao tipo do produto vendido para exportação para a União eram representativas, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base. As vendas no mercado interno de um tipo do produto são representativas se o volume total das vendas desse tipo do produto no mercado interno a clientes independentes durante o período de inquérito representar, pelo menos, 5 % do volume total das vendas de exportação para a União do tipo do produto idêntico ou comparável. A Comissão estabeleceu que, no que se refere a um número reduzido de tipos do produto que foram exportados para a União durante o período de inquérito, não se realizaram vendas no mercado interno ou as vendas no mercado interno desse tipo do produto representaram menos de 5 % do volume, pelo que não foram representativas.

(590) Seguidamente, a Comissão definiu a proporção de vendas rentáveis a clientes independentes no mercado interno para cada tipo do produto durante o período de inquérito, a fim de decidir se deveria ou não utilizar as vendas efetivas no mercado interno para determinar o valor normal, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 4, do regulamento de base.

(591) O valor normal baseia-se no preço efetivamente praticado no mercado interno, por tipo do produto, independentemente de essas vendas serem ou não rentáveis, se:

a) o volume de vendas do tipo do produto, vendido a um preço de venda líquido igual ou superior ao custo de produção calculado, representar mais de 80 % do volume total de vendas desse tipo do produto; e

b) o preço médio ponderado das vendas desse tipo do produto for igual ou superior ao custo unitário de produção.

(592) Neste caso, o valor normal é a média ponderada dos preços de todas as vendas desse tipo do produto realizadas no mercado interno durante o PI.

(593) O valor normal é o preço efetivamente praticado no mercado interno, por tipo do produto, unicamente das vendas rentáveis no mercado interno dos tipos do produto durante o PI, se:

a) o volume das vendas rentáveis do tipo do produto corresponder a 80 % ou menos do volume total das vendas desse tipo: ou

b) o preço médio ponderado desse tipo do produto for inferior ao custo unitário de produção.

(594) A análise das vendas no mercado interno mostrou que menos de 30 % de todas as vendas da Tatmetal no mercado interno e menos de 50 % de todas as vendas da Borcelik no mercado interno foram rentáveis e que o preço médio ponderado das vendas foi superior ao custo de produção. Por conseguinte, o valor normal foi calculado como média ponderada dos preços de todas as vendas no mercado interno durante o período de inquérito, ou como média ponderada apenas das vendas rentáveis.

(595) No caso dos tipos do produto cujas vendas foram rentáveis em termos globais, o valor normal foi calculado como média ponderada dos preços de todas as vendas no mercado interno durante o período de inquérito, ou como média ponderada apenas das vendas rentáveis, em função do volume dessas vendas.

(596) Se as vendas de um tipo do produto do produto similar foram insuficientes no decurso de operações comerciais normais ou se um tipo do produto não foi vendido em quantidades representativas no mercado interno, a Comissão calculou o valor normal, em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 3 e 6, do regulamento de base. No caso dos tipos do produto relativamente aos quais não houve vendas no mercado interno, e nos casos em que não havia informações específicas sobre os preços de mercado dos tipos do produto não vendidos pelos produtores-exportadores incluídos na amostra no mercado interno, a Comissão calculou o valor normal em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 3 e 6, do regulamento de base.

(597) O valor normal foi calculado adicionando ao custo médio de produção do produto similar dos produtores-exportadores colaborantes incluídos na amostra durante o período de inquérito:

a) os VAG médios ponderados suportados pelos produtores-exportadores colaborantes incluídos na amostra nas vendas do produto similar no mercado interno, no decurso de operações comerciais normais, durante o PI; e

b) o lucro médio ponderado obtido pelos produtores-exportadores colaborantes incluídos na amostra nas vendas do produto similar no mercado interno, no decurso de operações comerciais normais, durante o PI.

(598) Quanto aos tipos do produto que não foram vendidos em quantidades representativas no mercado interno, foram acrescentados os VAG médios e o lucro das transações efetuadas no decurso de operações comerciais normais no mercado interno relativamente a esses tipos do produto. Atendendo a que, no que se refere aos tipos do produto que não foram vendidos no mercado interno, não existia qualquer outra fonte de preços de venda no mercado interno, o valor normal foi calculado adicionando ao custo de produção desses tipos do produto os VAG médios ponderados e o lucro médio ponderado de todas operações efetuadas no decurso de operações comerciais normais no mercado interno.

(599) Tendo em conta as conclusões da Comissão sobre a falta parcial de colaboração da Borcelik, a Comissão utilizou os dados disponíveis para estimar os seguintes elementos dos VAG:

— despesas incorridas pela empresa para o transporte do produto objeto de inquérito entre a fábrica e um armazém externo,

— valor total das despesas de transporte que não puderam ser imputadas a transações individuais de vendas no mercado interno devido à falta de elementos comprovativos.

(600) No que diz respeito às despesas de transporte, a Comissão rejeitou a imputação dessas por transação. Em vez disso, a Comissão incluiu o valor total declarado nos VAG utilizados para determinar a rendibilidade das vendas no mercado interno.

(601) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Borcelik abordou o tratamento dado pela Comissão às despesas de transporte. Uma vez que essas observações dizem igualmente respeito à comparação entre o valor normal e o preço de exportação, foram tratadas na secção 3.5.5.

(602) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Borcelik alegou que a Comissão deveria rever a sua imputação das despesas com juros dos empréstimos orientados para a exportação às vendas no mercado interno e às vendas de exportação. Segundo a Borcelik, a rejeição pela Comissão da sua diferenciação entre empréstimos orientados para a exportação e outros empréstimos, com base na utilização dos empréstimos e na falta de um mecanismo que os ligue às exportações, deve ser revertida. A Borcelik alegou que, uma vez que a mera existência de um compromisso de exportação era suficiente para a Comissão considerar os empréstimos orientados para a exportação como subvenções à exportação nos inquéritos sobre subvenções ([123]), a Comissão deveria aplicar o mesmo princípio neste caso para determinar se as despesas com juros incorridas com esses empréstimos deveriam ser imputadas apenas às vendas de exportação ou a todas as vendas. A empresa reiterou a sua alegação nas observações sobre a divulgação final adicional, apesar de esta não abranger a questão e de a empresa ter sido instruída para apenas apresentar observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

(603) A Comissão examinou esta alegação. Sublinhou que a sua decisão de imputar as despesas com juros relacionadas com empréstimos orientados para a exportação se baseava nos factos do processo. No presente inquérito, a Comissão avaliou se as despesas incorridas com os empréstimos orientados para a exportação deveriam ser imputadas exclusivamente às vendas de exportação. A verificação no local revelou que, para lhe ser concedido um empréstimo orientado para a exportação, a empresa deve assumir um compromisso de exportação e que existe um sistema em vigor que permite ao banco acompanhar o cumprimento do compromisso. No entanto, não existiam elementos de prova no dossiê que demonstrassem que os fundos adquiridos através de um empréstimo orientado para a exportação tinham de ser ou foram utilizados exclusivamente para cobrir os custos associados às vendas de exportação, por exemplo, associando diretamente a utilização do empréstimo à aquisição de matérias-primas que teriam de ser utilizadas apenas na produção de produtos acabados para exportação. A empresa também não apresentou esses elementos de prova nas suas observações sobre a divulgação final. Consequentemente, a alegação foi rejeitada.

(604) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Borcelik alegou que a Comissão contabilizou duas vezes as despesas de I&D. A este respeito, a empresa reiterou o tratamento contabilístico das despesas de I&D. Alegou igualmente que as receitas obtidas com as subvenções relacionadas com estas despesas de I&D deveriam ser tomadas em consideração.

(605) A Comissão examinou a alegação e verificou, em especial, se as explicações relativas ao tratamento contabilístico das despesas de I&D estavam em conformidade com o balancete da empresa. A Comissão concluiu que, de facto, a amortização das despesas de I&D foi incluída no custo das vendas e nos VAG. Assim, a inclusão das despesas de I&D incorridas durante o inquérito na determinação da percentagem de VAG significaria que as despesas de I&D foram consideradas duas vezes. A Comissão corrigiu o seu cálculo e utilizou a percentagem revista de VAG no cálculo da margem de *dumping*.

([123]) Regulamento de Execução (UE) 2021/823 da Comissão, de 20 de maio de 2021, que institui um direito de compensação definitivo sobre as importações de determinadas trutas-arco-íris originárias da Turquia, na sequência de um reexame da caducidade nos termos do artigo 18.º do Regulamento (UE) 2016/1037 do Parlamento Europeu e do Conselho (JO L 183, 25.5.2021, p. 5, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/823/oj), considerandos 79 e 85.

(606) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Borcelik salientou que a Comissão retirou as receitas das vendas de sucata e as receitas dos pagamentos em atraso dos VAG e incluiu ambas as rubricas no total das vendas. No entanto, ao calcular a percentagem de VAG, a Comissão utilizou apenas o volume de negócios gerado pelas vendas do produto objeto de inquérito e não incluiu o volume de negócios gerado pelas duas rubricas de receitas acima referidas. A Borcelik solicitou à Comissão que corrigisse este erro de cálculo. A empresa reiterou a sua alegação nas observações sobre a divulgação final adicional e, novamente, sobre a segunda divulgação final adicional, apesar de a questão não ter sido objeto de nenhuma destas divulgações e de a empresa ter sido instruída para apenas apresentar observações sobre as questões abrangidas por essas divulgações finais adicionais.

(607) A metodologia da Comissão foi intencional e não resultou de um erro. No questionário, a Comissão solicitou diretamente aos produtores-exportadores que comunicassem vários tipos de rendimentos na categoria de volume de negócios, em vez de nas subcategorias de VAG. Além disso, as instruções indicavam que as receitas que não fossem provenientes das vendas do produto objeto de inquérito (ou até de outros produtos acabados) não deveriam ter sido imputadas ao total das vendas de cada categoria de produtos. Por conseguinte, as receitas provenientes das vendas de sucata e dos pagamentos em atraso não deveriam ser utilizadas como denominador ao expressar os VAG determinados em percentagem. No entanto, a empresa ignorou as instruções acima referidas e comunicou as respetivas categorias de rendimentos nos VAG. Por conseguinte, a Comissão retirou dos VAG os dois elementos relativos às receitas e não os teve em conta ao estabelecer o valor do volume de negócios utilizado para determinar a percentagem dos VAG. Consequentemente, a alegação foi rejeitada.

(608) No que se refere às despesas de transporte entre a fábrica e o armazém, a Comissão utilizou as informações sobre a localização desses armazéns e estimou o custo unitário médio do transporte com base nas despesas de transporte comunicadas pela empresa transação a transação. Essas despesas eram as melhores informações disponíveis no dossiê para a estimativa das despesas de transporte em falta, apesar de a Comissão ter rejeitado a imputação. Embora os dados subjacentes apresentassem falhas e, de um modo geral, não fossem inteiramente fiáveis, os VAG teriam sido subavaliados se não tivessem sido estimados os custos de transporte entre a fábrica e os armazéns externos.

(609) Conforme especificado nos considerandos 574 e 581, a Comissão identificou problemas com as informações sobre ganhos e perdas cambiais fornecidas pela empresa. Embora os dados tenham sido fornecidos com um atraso significativo, a Comissão concluiu que eram suficientemente pormenorizados para estabelecer um valor fiável dos ganhos e perdas cambiais realizados a incluir nos VAG.

(610) A Borcelik adquiriu rolos laminados a quente, a principal matéria-prima no fabrico de produtos planos laminados a frio, parcialmente a um fornecedor coligado, a AMFCE. Por conseguinte, a Comissão analisou se essas aquisições foram efetuadas a preços de plena concorrência. A Comissão comparou os preços de venda da AMFCE a clientes independentes para as classes de aço pertinentes com os preços de venda à Borcelik no estádio à saída da fábrica. A Comissão apurou que a AMFCE vendeu rolos laminados a quente das classes de aço pertinentes a clientes independentes a preços mais elevados do que os preços cobrados à Borcelik por classes de aço comparáveis. Por conseguinte, a Comissão ajustou o custo dos rolos laminados a quente comunicado pela Borcelik para um nível de plena concorrência. Este ajustamento resultou num aumento do custo de produção de 1,8 %.

(611) O custo de produção ajustado foi utilizado para a análise da rendibilidade das vendas no mercado interno descrita no considerando 590, bem como para o cálculo do valor normal descrito nos considerandos 597 e 598.

(612) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Borcelik alegou que não podia verificar a exatidão do cálculo, uma vez que a Comissão não fornecera quaisquer informações sobre a forma como chegou a este valor, para além do próprio valor e de uma explicação da razão pela qual a AMFCE alegadamente recusou a divulgação dessas informações. Segundo a Borcelik, tal impedia o exercício dos seus direitos de defesa e constituía uma violação do artigo 19.º, n.º 2, do regulamento de base.

(613) A Borcelik alegou igualmente que, apesar de não dispor de meios para verificar, outras informações constantes do registo sobre os preços médios de compra do grupo Arcelor Mitall parecem contradizer a conclusão da Comissão relativa à sua análise da plena concorrência.

(614) Por último, a Borcelik alegou que as comparações médias ao longo de um período de um ano (ou superior) podem não ser adequadas para determinar se as transações estão em condições de plena concorrência, tendo em conta as flutuações significativas nos mercados das matérias-primas, e que a comparação adequada dos preços deve ser efetuada comparando os preços no mesmo mercado, ou seja, na Turquia. A este respeito, a Borcelik solicitou à Comissão que esclarecesse se a comparação de preços utilizada para a análise de plena concorrência era ou não uma média para todo o período de inquérito; 2) a localização dos clientes da AMFCE; e 3) o volume de vendas destes clientes.

(615) A empresa reiterou a alegação, descrita nos considerandos 612 a 614, que formulou nas observações sobre a divulgação final adicional, apesar de esta não abordar as questões em causa e de a empresa ter recebido instruções para apresentar apenas observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

(616) Na divulgação final específica da empresa, a Comissão explicou a metodologia utilizada para avaliar se a Borcelik adquiriu rolos laminados a quente à AMFCE a preços de mercado. A Comissão recolheu a lista completa das transações relativas às vendas de rolos laminados a quente pela AMFCE a todos os seus clientes durante a verificação cruzada à distância. Em seguida, identificou classes de aço que foram vendidas tanto à Borcelik como a clientes independentes, em quantidades não negligenciáveis. Comparou o preço médio ponderado dessas classes de aço quando vendidas a clientes independentes e à Borcelik. Com efeito, a Comissão não forneceu à Borcelik os dados subjacentes e os cálculos resultantes. Conforme já explicado, tal deveu-se às reservas da AMFCE em matéria de confidencialidade. A cooperação limitada do grupo (estando a Borcelik relacionada com a AMFCE através de um acionista comum) sobre este tema limitou a capacidade da Comissão para divulgar todos os dados subjacentes e os cálculos resultantes. O grupo não pode, por um lado, impedir o acesso de uma entidade aos dados de outra entidade e, em seguida, utilizar o seu próprio comportamento para alegar que a Comissão impediu os seus direitos de defesa.

(617) No que respeita à alegação apresentada no considerando 613, a Comissão observou que a empresa utilizou um conjunto de dados totalmente irrelevante para a sua análise. Primeiro, classificou os rolos laminados a quente adquiridos em três categorias. Em seguida, a Borcelik comparou os preços pagos a fornecedores independentes e à AMFCE. Em primeiro lugar, a Comissão observou que a classificação elaborada pela empresa não permitia chegar a conclusões razoáveis. Com efeito, a empresa agrupou 50 % das classes de rolos laminados a quente adquiridas à AMFCE na categoria «outros», o que não permite uma análise pormenorizada numa base comparável. Em segundo lugar, para examinar se os preços pagos a um fornecedor coligado estavam em condições de plena concorrência, há que examinar os preços de venda do fornecedor, ou seja, uma comparação dos preços de compra pagos pela Borcelik a fornecedores independentes e à AMFCE era, para este efeito, irrelevante.

(618) No que se refere às alegações da Borcelik apresentadas no considerando 614, a Comissão observou que a empresa não apresentou quaisquer elementos de prova das alegadas flutuações dos preços das matérias-primas. Além disso, os dados recolhidos junto da Borcelik e da AMFCE mostram que as compras/vendas pertinentes não se concentraram em determinados meses ou trimestres, tendo sido repartidas uniformemente ao longo de todo o período de inquérito. Com efeito, a Comissão realizou a análise com base em médias ponderadas para todo o período de inquérito, tendo em conta os clientes independentes da AMFCE, qualquer que fosse a sua localização. O grupo de clientes independentes continha clientes aos quais a AMFCE vendia volumes inferiores aos da Borcelik e também aos quais vendia volumes comparáveis ou superiores. Por conseguinte, a Comissão considerou que a análise não estava viciada pelas quantidades vendidas pela AMFCE a clientes individuais.

(619) Por conseguinte, com base nas considerações expostas nos considerandos 616 a 618, as alegações da Borcelik descritas nos considerandos 612 a 614 foram rejeitadas.

(620) Tendo em conta as conclusões da Comissão sobre a falta parcial de colaboração da Tatmetal, a Comissão utilizou os dados disponíveis para estimar o valor total das despesas de transporte dos VAG que não puderam ser afetadas a transações individuais de vendas no mercado interno devido à falta de elementos comprovativos.

(621) Na sequência dos factos expostos no considerando 558, a Comissão rejeitou a imputação das despesas de transporte por transação na lista de vendas no mercado interno. Em vez disso, a Comissão incluiu o valor total declarado nos VAG utilizados para determinar a rendibilidade das vendas no mercado interno.

(622) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Tatmetal solicitou à Comissão que adicionasse ao montante total das vendas do produto objeto de inquérito no mercado interno a clientes independentes as vendas destinadas às zonas francas na Turquia, a fim de determinar a rendibilidade das vendas no mercado interno, incluindo as vendas às zonas francas.

(623) A Comissão analisou a alegação e concordou em incluir o respetivo montante de vendas para zonas francas, a fim de determinar a rendibilidade no mercado interno. O pedido foi aceite.

(624) Além disso, nas suas observações sobre a divulgação final, a Tatmetal apresentou várias sobre a determinação da rendibilidade das vendas no mercado interno. Devido à sensibilidade da natureza das observações, que contestam os ajustamentos ao nível das contas individuais, a Comissão respondeu às observações numa divulgação individual à empresa. As observações relativas aos lucros e perdas cambiais foram parcialmente aceites. As observações relativas às receitas e perdas extraordinárias e ao ajustamento revisto da compensação da sucata foram rejeitadas. A observação relativa ao ajustamento à inflação foi rejeitada e o valor subjacente foi revisto pela Comissão.

(625) Na sequência da divulgação final adicional, a Tatmetal opôs-se a que a Comissão utilizasse os dados do primeiro semestre de 2024 relativos ao ajustamento à inflação presentes no balancete como indicador para o primeiro semestre de 2025. A Tatmetal alegou que a Circular Geral do Comunicado do Código de Processo Tributário n.º 582 da Turquia ([124]) exigia que não fossem efetuados ajustamentos à inflação no primeiro, segundo e terceiro períodos de tributação provisórios do exercício contabilístico de 2025. Apresentou ainda a Lei n.º 7571 ([125]), que confirma as disposições da referida circular. A Tatmetal solicitou à Comissão que excluísse o ajustamento à inflação do primeiro semestre de 2024.

(626) A Comissão considerou que a alegação se justificava e reviu a margem de *dumping* da Tatmetal em conformidade.

(627) Além disso, a Tatmetal reiterou a sua alegação sobre as outras receitas e as avaliações das taxas de câmbio no final do mês, embora o conteúdo não estivesse sujeito à divulgação final adicional, apenas as fórmulas de cálculo. A empresa apresentou igualmente uma nova observação sobre as receitas financeiras no quadro G — Demonstração de resultados, apesar de ter recebido instruções no sentido de se limitar a apresentar observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

3.5.4. *Preço de exportação*

(628) Os produtores-exportadores incluídos na amostra exportaram para a União quer diretamente para clientes independentes quer através de empresas coligadas agindo na qualidade de importadores.

(629) No que se refere aos produtores-exportadores que exportaram o produto em causa diretamente para clientes independentes na União, o preço de exportação foi o preço efetivamente pago ou a pagar pelo produto em causa vendido para exportação para a União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base.

(630) Quanto aos produtores-exportadores que exportaram o produto em causa para a União através de empresas coligadas agindo na qualidade de importadores, o preço de exportação foi estabelecido com base no preço a que o produto importado foi revendido pela primeira vez a clientes independentes na União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base. Neste caso, foram efetuados ajustamentos ao preço para ter em conta todos os custos suportados entre a importação e a revenda, incluindo VAG, e os lucros gerados. A Comissão baseou-se nos VAG efetivos declarados pelo importador coligado. No que respeita ao lucro, uma vez que nenhum importador independente colaborou no presente inquérito, a Comissão baseou-se no lucro estabelecido para um importador independente num inquérito anti-*dumping* relativo às importações de produtos planos laminados a frio originários da RPC e da Federação da Rússia, ou seja, 2 % ([126]), que também foi utilizado no recente inquérito relativo aos produtos planos de aço laminados a quente ([127]).

([124]) Jornal Oficial da Turquia n.º 32814, de 15 de fevereiro de 2025.
([125]) Jornal Oficial da Turquia n.º 33118, de 25 de dezembro de 2025.
([126]) Regulamento de Execução (UE) 2016/1328 da Comissão, de 29 de julho de 2016, que institui um direito anti-*dumping* definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de determinados produtos planos de aço laminados a frio originários da República Popular da China e da Federação da Rússia (JO L 210 de 4.8.2016, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2016/1328/oj).
([127]) Regulamento de Execução (UE) 2025/1919, considerando 114.

(631) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Tatmetal alegou que as notas de crédito constantes da lista de vendas para a UE já tinham sido convertidas para TRY antes de a Comissão efetuar um cálculo de conversão e, por conseguinte, converteu duplamente os valores das notas de crédito.

(632) A Comissão analisou os elementos comprovativos apresentados pela Tatmetal e observou que, contrariamente à alegação *supra*, a Tatmetal converteu apenas uma nota de crédito para TRY na lista de vendas para a UE. A moeda das restantes notas de crédito era efetivamente o EUR e a Comissão aplicou a fórmula de conversão para calcular os valores líquidos das faturas. Além disso, a Comissão observou incoerências nos valores das notas de crédito comunicados em EUR nos elementos de prova adicionais apresentados e, consequentemente, corrigiu o valor das notas de crédito constantes da lista de vendas para a UE. O argumento foi parcialmente aceite.

(633) Na sequência da divulgação final adicional, a Tatmetal discordou do tratamento dado pela Comissão às notas de crédito na lista de vendas para a UE e remeteu para um documento de ajustamento da faturação apresentado na resposta ao questionário. A Tatmetal solicitou que todas as notas de crédito comunicadas fossem tratadas em TRY.

(634) A Comissão comparou os números das notas de crédito com o ajustamento da faturação. Comparou também as faturas de vendas conexas do referido documento com todas as listas de vendas, que foram recolhidas durante a visita de verificação, e concluiu que os valores das notas de crédito foram comunicados em EUR e não em TRY. Este argumento foi rejeitado.

(635) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Tatmetal alegou que a Comissão cometeu um erro no cálculo do valor CIF para as transações ao abrigo dos incotermos FCA, FOB e CFR. A Tatmetal solicitou à Comissão que atualizasse a fórmula de cálculo.

(636) A Comissão analisou a alegação e adicionou os montantes pertinentes para determinar o valor CIF na lista de vendas para a UE. Os montantes unitários das despesas de frete marítimo e de movimentação e carregamento foram estabelecidos na sequência da resposta à carta ao abrigo do artigo 18.º. O pedido foi aceite.

(637) Na sequência da divulgação final adicional, a Tatmetal apontou um erro material nos valores CIF de um número limitado de transações FCA.

(638) A Comissão corrigiu os valores CIF e os valores dos ajustamentos das transações afetadas. A alteração era negligenciável. O argumento foi aceite.

#### 3.5.5. *Comparação*

(639) O artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base exige que a Comissão efetue uma comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação no mesmo estádio de comercialização e proceda aos devidos ajustamentos para ter em conta as diferenças nos fatores que influenciam os preços e a sua comparabilidade. No caso em apreço, a Comissão optou por comparar o valor normal e o preço de exportação dos produtores-exportadores incluídos na amostra no estádio de comercialização à saída da fábrica. Como a seguir se explica, sempre que adequado, o valor normal e o preço de exportação foram ajustados a fim de: i) os repor no estádio à saída da fábrica; e ii) ter em conta as diferenças nos fatores que se alegou e demonstrou afetarem os preços e a sua comparabilidade.

##### 3.5.5.1. Ajustamentos do valor normal

(640) Como explicado no considerando 639, estabeleceu-se o valor normal no estádio de comercialização à saída da fábrica utilizando os custos de produção e os montantes de VAG e de lucro, que se considerou serem razoáveis nesse estádio de comercialização. Procedeu-se a ajustamentos ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, para ter em conta as taxas de câmbio, os custos de transporte, seguro, movimentação, carregamento e custos acessórios, custos de embalagem, descontos e abatimentos, custos de crédito e garantias prestadas a clientes nacionais independentes.

(641) Ambos os produtores-exportadores turcos solicitaram um ajustamento para ter em conta o draubaque de direitos, nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea b), do regulamento de base, relativamente ao direito de importação aplicável aos rolos planos de aço laminados a quente. A Borcelik e a Tatmetal alegaram que os direitos de importação têm de ser pagos relativamente aos materiais importados e que o custo de produção para as vendas no mercado interno é superior ao das vendas de exportação, que não estão sujeitas a este custo adicional dos direitos de importação.

(642) A Turquia aplica um direito de importação aos rolos laminados a quente, que constituem *inputs* utilizados no fabrico de produtos planos de aço laminados a frio. No entanto, ao abrigo do regime de aperfeiçoamento ativo, os produtores nacionais estão isentos do pagamento desse direito se os rolos laminados a quente importados forem utilizados para fabricar produtos acabados que se destinam a exportação. Os dois exportadores incluídos na amostra não apresentaram elementos de prova do pagamento do direito de importação durante o período de inquérito que justificassem um ajustamento para efeitos de uma comparação equitativa. Pelo contrário, as informações fornecidas demonstraram que os mesmos cumpriram o compromisso de exportação relativo a cada licença ao abrigo do regime de aperfeiçoamento ativo. Assim, a alegação foi considerada desprovida de fundamento e consequentemente rejeitada.

(643) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Borcelik salientou que a Comissão suprimiu a comissão paga a um comerciante coligado no mercado interno dos ajustamentos comunicados relativamente às vendas nesse mercado a clientes coligados e independentes. No entanto, a Comissão não suprimiu a mesma comissão declarada como receita das revendas do comerciante coligado a clientes independentes no mercado interno.

(644) A Comissão examinou a alegação e concluiu que, com efeito, em resultado de um erro material, a comissão recebida pelo comerciante coligado não foi suprimida dos ajustamentos comunicados relativamente às revendas do comerciante no mercado interno a clientes independentes nesse mercado. A Comissão corrigiu o erro.

(645) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Borcelik alegou que a Comissão tinha aplicado uma abordagem incoerente ao suprimir os custos de crédito comunicados das vendas no mercado interno, ao passo que, no caso das vendas para a União, não teve em conta os custos de crédito comunicados mas incluiu um montante recalculado com base nos termos de pagamento comunicados. Segundo a Borcelik, deveria ser utilizada a mesma abordagem para todas as vendas, uma vez que as modalidades de pagamento eram as mesmas em ambos os mercados.

(646) A Comissão discordou. A empresa alegou que utilizou as mesmas modalidades de pagamento nas vendas no mercado interno e para o mercado da União. No entanto, o inquérito revelou que os métodos de pagamento utilizados para as vendas para a União não permitiam, em grande medida, cobrar pagamentos da mesma forma que no mercado interno. Contudo, a Comissão apurou que, para as vendas de exportação através de um comerciante específico no mercado interno, os métodos de pagamento eram semelhantes aos utilizados neste mercado. Por conseguinte, para as transações correspondentes, a Comissão também suprimiu o ajustamento dos custos de crédito das vendas a clientes independentes na União. Os dados confidenciais da análise acima referida foram comunicados à empresa na divulgação específica.

(647) Nas suas observações sobre a divulgação final adicional, a Borcelik reiterou que a Comissão utilizou uma abordagem incoerente quando rejeitou o custo do crédito para as vendas no mercado interno e o aceitou para as vendas para a União, com exceção das vendas através de um comerciante independente no mercado interno. Embora a empresa tenha concordado que as condições de pagamento contratadas influenciam a fixação dos preços, contestou o tratamento dado pela Comissão aos custos de crédito declarados com base nas modalidades de pagamento, a forma como as faturas acabam por ser pagas.

(648) A Comissão esclareceu que, de facto, certas modalidades de pagamento, em especial se aplicadas de forma coerente e conhecidas quando o prazo de pagamento é contratualmente acordado, podem inibir o efeito do crédito comercial concedido de acordo com o nível do preço de venda. Por exemplo, a Comissão considerou que, quando os clientes recorrentes mantêm uma conta aberta junto de um fornecedor e liquidam as suas dívidas pendentes através de pagamentos ocasionais de montante fixo, em vez de pagarem todas as faturas na sua data de vencimento individual, o prazo de pagamento contratualmente acordado não fornece informações sobre a fixação de preços do fornecedor. Consequentemente, a alegação foi rejeitada.

(649) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Borcelik contestou o tratamento, por parte da Comissão, das despesas relacionadas com o transporte que abrangem as despesas de transporte direto e as despesas de transporte entre a fábrica da Borcelik e os armazéns (independentes). Concretamente, a Borcelik alegou que as despesas de transporte direto deveriam ser deduzidas, a título de ajustamento, do preço de venda no mercado interno e suprimidas dos VAG utilizados para o critério das operações comerciais normais.

(650) A Borcelik alegou igualmente que o facto de a Comissão incluir, nas vendas no mercado interno, os custos de transporte da fábrica para armazéns externos era incompatível com a sua prática anterior, em que, pelo menos para as vendas no mercado interno, os custos de transporte para um armazém (quer fosse propriedade de uma parte coligada ou independente) não podiam ser deduzidos como ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea e), do regulamento de base ([128]). Segundo a Borcelik, tal significava igualmente que a Comissão não poderia ter aplicado os dados disponíveis relativos a estas despesas, uma vez que não tinham de ser comunicadas logo à partida.

(651) A Borcelik alegou igualmente que o transporte para armazéns arrendados não deveria ser adicionado aos VAG como despesa relacionada com o transporte.

(652) A empresa reiterou a alegação, descrita nos considerandos 649 a 651, que formulou nas observações sobre a divulgação final adicional, apesar de esta não abordar as questões em causa e de a empresa ter recebido instruções para apresentar apenas observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

(653) No que respeita ao tratamento contabilístico das despesas incorridas com o transporte entre a fábrica e os armazéns arrendados, a Comissão observou, em primeiro lugar, que o código contabilístico ao abrigo do qual as despesas foram alegadamente registadas não foi comunicado pela empresa no plano de contabilidade apresentado nem no balancete. Conforme referido nos considerandos 573, 580 e 581, a empresa não apresentou um balancete completo, mesmo após vários pedidos. Na sequência das observações da empresa sobre a divulgação final, afigura-se que a versão finalmente recebida durante a visita de verificação no local ainda tenha omitido algumas contas. Além disso, a Comissão examinou o relatório da contabilidade analítica da empresa e concluiu que, mesmo que as despesas de transporte não fossem tratadas pela empresa como VAG, também não eram registadas nos custos de produção. Por conseguinte, a Comissão confirmou que, para ter em conta todos os custos que contribuíram para a totalidade dos custos relacionados com a produção e as vendas do produto objeto de inquérito, a inclusão dos custos de transporte nos VAG era uma abordagem adequada para refletir o custo para o critério das operações comerciais normais. Embora os custos do transporte interno (entre vários armazéns do produtor) não possam ser deduzidos aquando do cálculo do preço de exportação ou do valor normal no estádio de comercialização à saída da fábrica (uma vez que pertencem a esse estádio de comercialização), desde que digam respeito às vendas no mercado interno, continuam a ser custos «relativos à produção e às vendas do produto similar no decurso de operações comerciais normais, pelo exportador ou produtor sujeito a inquérito», na aceção do artigo 2.º, n.º 6, do regulamento de base. Consequentemente, rejeitaram-se as alegações descritas nos considerandos 649 a 651.

(654) Por último, a Borcelik e a Tatmetal alegaram que a Comissão violou a obrigação prevista no artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base de efetuar uma comparação equitativa no mesmo estádio de comercialização, uma vez que a adição das despesas de transporte aos VAG e, por conseguinte, ao valor normal conduziu a um valor normal que não no estádio à saída da fábrica, ao passo que o preço de exportação não incluía essas despesas e, consequentemente, se situava no estádio à saída da fábrica. A Tatmetal sugeriu que a Comissão reintroduzisse o custo do transporte interno na lista de vendas no mercado interno e mantivesse os VAG no estádio à saída da fábrica.

(655) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Tatmetal alegou igualmente que, se a Comissão mantivesse que os valores de transporte interno calculados pela Tatmetal eram inadequados, não deveria imputar a soma desses valores ao custo do transporte interno no cálculo dos VAG. A Tatmetal solicitou à Comissão que ignorasse completamente os cálculos do transporte interno da Tatmetal e imputasse o valor total do transporte interno, que foi determinado a partir do balancete da Tatmetal, com base no volume de negócios constante do quadro G — Demonstração de resultados.

(656) A Comissão analisou a alegação da Borcelik apresentada no considerando 654. Com efeito, para um pequeno número de transações, os custos de transporte foram suficientemente corroborados por elementos de prova. As condições de entrega aplicáveis a cada transação foram também devidamente verificadas. Por conseguinte, a Comissão identificou o custo unitário real de transporte mais baixo com base nas informações verificadas e aplicou este custo a todas as transações em que os bens foram entregues ao cliente. A Comissão considerou que, uma vez que este ajustamento foi efetuado ao abrigo do artigo 18.º do regulamento de base, a utilização do custo unitário de transporte mais baixo assegurou que o comportamento de *dumping* da empresa não fosse subestimado em resultado da sua falta de colaboração nesta matéria. Os pormenores desta revisão foram divulgados à empresa numa divulgação específica.

([128]) Regulamento de Execução (UE) 2021/2012 da Comissão, de 17 de novembro de 2021, que institui um direito anti-*dumping* definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de produtos planos de aço inoxidável laminados a frio originários da Índia e da Indonésia (JO L 410, 18.11.2021, p. 153, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2021/2012/oj), considerando 83. Relatório do Painel, *European Union — Countervailing and Anti-Dumping Duties on Stainless Steel Cold-Rolled Flat Products from Indonesia*, WT/DS616/R, n.º 7.584.

(657) Na sequência da divulgação final adicional, a Borcelik remeteu para o disposto no artigo 18.º, n.º 3, do regulamento de base e alegou que, uma vez que a Comissão já tinha utilizado as informações apresentadas num anexo da resposta ao questionário e num documento de verificação, deveria tê-las utilizado de forma a estabelecer um custo unitário de transporte mais exato. A este respeito, a Borcelik alegou que o custo unitário do transporte utilizado pela Comissão era demasiado baixo. A empresa salientou que o custo unitário médio simples do transporte disponível no anexo da resposta ao questionário ou no documento de verificação era muito mais elevado. Salientou também a variedade de custos unitários de transporte apresentada no anexo da resposta ao questionário.

(658) Além disso, a empresa referiu que, ao imputar apenas uma parte das despesas de transporte incorridas e ao incluir o valor residual nos VAG utilizado no critério das operações comerciais normais, o valor normal resultante não se situa no estádio à saída da fábrica.

(659) A Comissão observou que a empresa não explicou por que razão uma média simples estabelecida com base nas informações de um documento de verificação que já tinha sido considerado significativamente deficiente, a saber, que apresentava despesas de transporte para uma parte negligenciável de todas as transações de vendas no mercado interno, deveria ser mais adequada do que a metodologia aplicada pela Comissão. Em primeiro lugar, conforme explicado no considerando 656, a Comissão escolheu o custo unitário de transporte mais baixo para garantir que o comportamento de *dumping* da empresa não fosse subestimado numa situação de não colaboração nesta matéria. Em segundo lugar, tendo em conta que o relatório de expedição apresentado no documento de verificação estava incompleto (abrangendo apenas menos de 3 % das transações de vendas no mercado interno pertinentes; ver também o considerando 576), um simples custo unitário médio não podia ser considerado mais adequado ou representativo do custo real do transporte do que a metodologia utilizada pela Comissão. O anexo da resposta ao questionário continha uma lista de preços dos serviços de transporte e foi efetivamente utilizado para estimar o custo do transporte entre a fábrica e um armazém (para mais pormenores, ver considerandos 577, 599, 608 e 649 a 653) como o melhor indicador disponível. No entanto, este anexo não foi diretamente verificado, uma vez que, durante a verificação no local, a empresa explicou que utilizava o relatório de expedição recolhido como o documento de verificação acima referido. Os preços unitários de transporte comunicados na lista de preços começaram num preço superior ao custo unitário de transporte mais baixo identificado pela Comissão no relatório de expedição. Tal indica que o próprio anexo poderia estar incompleto ou não refletir os preços efetivamente pagos pelos serviços de transporte. A Comissão rejeitou esta alegação.

(660) No que respeita à alegação de que o valor normal não se situava no estádio à saída da fábrica, a Comissão considerou que se justificava e reviu a margem de *dumping* em conformidade.

(661) No que se refere à Tatmetal, a Comissão reiterou que não foram apresentados elementos de prova que confirmassem as despesas de transporte interno numa base transação a transação. A Comissão observou ainda que o endereço de entrega/recolha não foi registado no sistema contabilístico para rastrear o destino das vendas no mercado interno declaradas como tendo sido entregues ao cliente. No entanto, a Comissão considerou que, uma vez que este ajustamento foi efetuado nos termos do artigo 18.º do regulamento de base, a utilização do custo unitário de transporte razoável mais baixo, neste caso a zona de Kocaeli, era um indicador adequado das despesas de transporte para determinar o valor normal no estádio de comercialização à saída da fábrica. O argumento foi parcialmente aceite.

(662) Na sequência da divulgação final adicional, a Tatmetal alegou que, ao imputar apenas uma parte das despesas de transporte incorridas e ao incluir o valor residual nos VAG utilizado no critério das operações comerciais normais, o valor normal resultante não se situa no estádio à saída da fábrica.

(663) A Comissão considerou que a alegação se justificava e reviu a margem de *dumping* em conformidade.

(664) Na sequência da divulgação final adicional, a Tatmetal alegou que ocorreu um erro na imputação dos custos de transporte relativos às vendas no mercado interno entregues a clientes. A Tatmetal solicitou à Comissão que retificasse o erro.

(665) Após análise da alegação da Tatmetal, a Comissão reviu os dados relativos às vendas no mercado interno e atualizou em conformidade o quadro G — Demonstração de resultados.

3.5.5.2. Ajustamentos do preço de exportação

(666) A fim de calcular o preço de exportação no estádio de comercialização à saída da fábrica a partir do preço a jusante, foram efetuados ajustamentos para ter em conta as despesas de transporte, seguros, movimentação e carregamento, e custos acessórios.

(667) Procedeu-se igualmente a ajustamentos para ter em conta os seguintes fatores que afetam os preços e a sua comparabilidade: custos de embalagem, custos de crédito e encargos bancários.

(668) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Borcelik alegou que a Comissão reviu incorretamente a taxa de juro utilizada para determinar o custo do crédito para as revendas do produto objeto de inquérito pela Bamesa Otel a clientes independentes na União.

(669) A Comissão examinou esta alegação. Com efeito, ao rever a taxa de juro acordada com a empresa, a Comissão cometeu um erro material. A Comissão corrigiu o erro e reviu o nível do custo do crédito no cálculo da margem de *dumping*.

(670) No que respeita à Tatmetal, devido às incoerências significativas nas taxas de câmbio comunicadas na lista de vendas no mercado interno e na lista de vendas para a UE, conforme descrito nos considerandos 551 a 553, a Comissão aplicou os dados disponíveis. A Comissão substituiu as taxas de câmbio diárias comunicadas pelas taxas de câmbio mensais previstas no questionário anti-*dumping* para os produtores-exportadores.

(671) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Tatmetal alegou que, ao aplicar correções à lista de vendas para a UE, a Comissão imputou incorretamente o frete marítimo a determinadas transações FOB e FCA.

(672) A Comissão analisou a imputação do frete marítimo transação a transação e corrigiu o erro de o imputar a determinadas operações FOB e FCA. O argumento foi aceite.

3.5.5.3. Conversão de divisas

(673) As vendas no mercado interno foram efetuadas em várias moedas, incluindo TRY, EUR e USD. As exportações para a União foram efetuadas em EUR ou USD. Por conseguinte, foi necessária uma conversão cambial para comparar o valor normal com o preço de exportação. A Comissão converteu os preços de venda em TRY, a moeda de contabilidade dos produtores-exportadores incluídos na amostra.

(674) Para determinar a data a considerar como data de venda nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea j), do regulamento de base, a Comissão examinou se as condições efetivas de venda foram estabelecidas com base na fatura ou na ordem de compra/contrato de venda. A Comissão constatou que a grande maioria das vendas se baseava em ordens de compra individuais e não em contratos de venda a longo prazo. A ordem de compra definia as condições efetivas de venda, tais como as especificações do produto, a quantidade, o momento da entrega, o preço unitário (normalmente denominado em moeda estrangeira, principalmente USD) e o prazo de pagamento. A ordem de compra permitia uma tolerância na quantidade entregue, mas fixava o preço de forma definitiva. Os elementos de prova recolhidos junto dos produtores-exportadores incluídos na amostra confirmaram que os preços cobrados na fatura não foram ajustados para refletir as flutuações dos preços dos produtos planos laminados a frio ou as flutuações das taxas de câmbio entre a moeda da ordem de compra e a moeda de contabilidade dos produtores-exportadores incluídos na amostra. Por conseguinte, a Comissão concluiu que a ordem de compra estabelecia de forma mais adequada as condições efetivas de venda, pelo que a sua data deveria ser utilizada para a conversão de divisas, nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea j), do regulamento de base.

(675) Nas suas observações sobre a divulgação final, tanto a Borcelik como a Tatmetal alegaram que as condições efetivas de venda não tinham sido fixadas no momento da ordem de compra. Segundo estas empresas, os elementos constantes dessas encomendas não eram definitivos no momento em que as encomendas foram efetuadas, tendo apenas sido definitivamente estabelecidos no momento da faturação. Ambas as empresas apoiaram a alegação remetendo para os elementos de prova constantes do processo, em que as vendas verificadas pela Comissão confirmaram a existência de diferenças entre a ordem de compra e as faturas, diferenças essas que, em alguns casos, excediam as tolerâncias acordadas na ordem de compra.

(676) A Comissão observou, com base no acórdão do Tribunal Geral no processo Özkan Demir ([129]), que cabe à Comissão determinar por que razão a data da ordem de compra determina de forma mais adequada as condições efetivas de venda. A Comissão observou que resulta do artigo 2.º, n.º 10, alínea j), do regulamento de base, lido em conjugação com o proémio do artigo 2.º, n.º 10, do mesmo regulamento, que se refere à comparação equitativa, no mesmo estádio de comercialização, entre o preço de exportação e o valor normal, que o termo «efetivas» se refere às condições comerciais da venda e não às condições jurídicas. Essas condições comerciais são, nomeadamente, o preço, a quantidade, os métodos de pagamento e de entrega ou outras características comerciais de uma transação específicas de uma determinada atividade económica ou tipo de produção.

(677) A Comissão observou que a lira turca sofreu globalmente uma depreciação de cerca de 33 % face ao euro durante o período de inquérito e que o intervalo de tempo entre a data da ordem de compra e a data da fatura da Borcelik e da Tatmetal variou consideravelmente, tendo atingido durações significativas: entre 0 dias e 130 dias para as vendas no mercado interno e entre 0 dias e 182 dias para as vendas de exportação, com ambas as empresas a expressar as suas vendas no mercado interno e as suas vendas de exportação em moedas estrangeiras, antecipando assim fortes variações na avaliação da lira turca em comparação com as moedas estrangeiras.

(678) No que diz respeito aos elementos de prova apresentados pela Borcelik, ou seja, os documentos comprovativos de transações adicionais com preços diferentes no momento da ordem de compra e no momento da fatura, a Comissão concluiu que estes, na verdade, não apoiavam as alegações da empresa. A Comissão recolheu documentos comprovativos relativos a 47 faturas que abrangem as vendas de produtos planos laminados a frio a clientes independentes no mercado interno e a clientes coligados e independentes na União. Estas faturas abrangiam normalmente várias transações individuais (no presente inquérito, cada rolo representava normalmente uma transação separada). Nesses documentos, a empresa encontrou apenas um caso em que a quantidade entregue estava fora da tolerância acordada. A Comissão considerou que este facto não invalida o padrão observado de fixação das condições essenciais da venda na ordem de compra, em especial porque poderiam ter existido outros motivos para a alteração da quantidade, tais como entregas parciais ou encomendas pendentes. A empresa alegou igualmente que, no que diz respeito a quatro faturas relativas a vendas para a União, o preço se alterou entre a ordem de compra e a fatura, o que significa que as condições efetivas de venda também se alteraram. A Comissão observou que, nos quatro casos, as mercadorias foram vendidas para a União através de um comerciante independente no mercado interno. A empresa apresentou como elementos de prova ofertas de preços, mas não as ordens de compra propriamente ditas. Este facto foi confirmado pela data das ofertas de preços e pela data das ordens de compra inscritas nos registos contabilísticos da empresa. Nos quatro casos, o preço oferecido referia-se ao estádio à saída da fábrica, mas a transação de venda foi realizada de acordo com uma cláusula de entrega FOB. Por conseguinte, é provável que a diferença de preço, que foi sempre a mesma para as quatro faturas, tenha representado as despesas adicionais de transporte, movimentação e carregamento incorridas pela Borcelik.

(679) Por conseguinte, com base nas considerações formuladas nos considerandos 676 a 678, a alegação da Borcelik apresentada no considerando 675 foi rejeitada.

(680) No que diz respeito aos elementos de prova apresentados pela Tatmetal, estes consistiam em duas transações, incluídas na amostra pela Comissão durante a verificação, que, segundo a empresa, invalidariam o raciocínio da Comissão. Tal deve-se a uma alteração observada nas quantidades, nos preços de venda e, num caso, a uma alteração das condições de pagamento entre a ordem de compra/contrato de venda e a fatura.

(681) Na verificação, a Comissão incluiu na amostra 10 transações de vendas no mercado interno e 14 transações de vendas de exportação para a UE. A Comissão observou que a diferença de quantidade citada pela Tatmetal para as duas transações incluídas na amostra estava dentro das tolerâncias de quantidade e peso acordadas e, por conseguinte, fixadas pela ordem de compra. A Comissão observou ainda que, numa das duas transações citadas, a diferença de preço era mínima (inferior a 0,1 %), o que não pode ser considerado uma violação das condições de venda incluídas na ordem de compra. A existência de um desvio em relação às condições estabelecidas na ordem de compra só foi demonstrada numa das 24 ordens de compra examinadas pela Comissão. A Comissão considerou que a amplitude do desvio em relação às condições de venda estabelecidas nas ordens de compra era mínima e que este caso de incumprimento era uma exceção, o que não podia invalidar os argumentos apresentados pela Comissão de que as condições efetivas de venda foram fixadas no momento da ordem de compra. Este argumento foi rejeitado.

([129]) Acórdão do Tribunal Geral de 2 de setembro de 2026, Özkan Demir Çelik Sanayi AŞ/Comissão Europeia, T-175/24, n.ºs 41 a 43.

(682) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Tatmetal alegou que, se a Comissão aplicasse a taxa de câmbio no momento da ordem de compra para converter o valor da fatura, a mesma taxa de câmbio deveria ter sido aplicada para converter as despesas de venda direta, tais como transporte, sobre-estadia, comissões e despesas de movimentação e carregamento na lista de vendas da UE. A Tatmetal alegou que o preço das despesas de venda direta noutras moedas era fixado antecipadamente e que a Comissão deveria aplicar o desfasamento médio entre o momento da ordem de compra/contrato de venda e a fatura calculado pela Tatmetal. A Tatmetal apresentou elementos comprovativos em apoio da sua alegação.

(683) A Comissão esclareceu que, nos seus cálculos, aplicou a taxa de câmbio utilizada na data da fatura para essas despesas. A Comissão recordou que as despesas de venda direta, como as despesas de transporte no mercado interno ou de exportação, foram registadas na contabilidade da empresa no momento da fatura e foram comunicadas no quadro de vendas no mercado interno e no quadro de vendas na UE com base na taxa de câmbio da fatura. Por conseguinte, a Comissão aceitou os valores convertidos em TRY comunicados pela Tatmetal. A Comissão observou que a utilização da data da ordem de compra está relacionada com um ajustamento para ter em conta a conversão de divisas em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea j), do regulamento de base, ao passo que os ajustamentos para ter em conta o transporte, seguro, manutenção, carregamento e custos acessórios, que são regidos pelo artigo 2.º, n.º 10, alínea e), do regulamento de base, requerem a utilização dos custos suportados, como fez a Comissão.

(684) Não obstante o que precede, a Comissão analisou os elementos de prova com base nos quais a Tatmetal estabeleceu o desfasamento médio entre a taxa de câmbio na data da ordem de compra e a taxa de câmbio na data da fatura e observou que, entre os três conjuntos de provas apresentados para o ajustamento da taxa de câmbio relativamente aos ajustamentos na lista de vendas da UE, um conjunto de provas era uma troca de mensagens de correio eletrónico entre a Tatmetal e o prestador de serviços de transporte que ocorreu num determinado dia. A Tatmetal associou esta troca de mensagens de correio eletrónico a uma transação de venda de exportação, mas não foi possível cruzar os produtos abordados na troca de mensagens de correio eletrónico com quaisquer transações de vendas de exportação. Além disso, a correspondência por correio eletrónico contém ofertas de preços, mas não revela as características da ordem de compra nem as condições do contrato de venda. Por exemplo, não existiam referências claras ao facto de o produto ser um produto plano laminado a frio, às condições de venda, às quantidades negociadas, etc. O segundo elemento de prova continha uma troca de mensagens de correio eletrónico sobre ofertas de preços com outro prestador de serviços de transporte e uma fatura conexa relativa ao serviço de transporte. No entanto, a Comissão observou que a fatura foi emitida para rolos de aço galvanizado e não parecia estar relacionada com produtos planos laminados a frio. O terceiro elemento de prova consistia numa troca de mensagens de correio eletrónico relativa ao frete marítimo e, embora algumas condições de venda estivessem indicadas na mensagem, não existiam pormenores que permitissem associá-la às transações na lista de vendas da UE. A alegação foi rejeitada.

(685) Tanto a Borcelik como a Tatmetal alegaram ainda que, caso a Comissão continuasse a considerar que as condições efetivas de venda foram fixadas no momento da ordem de compra, o mesmo princípio deveria aplicar-se às suas aquisições de matérias-primas. Por conseguinte, a Comissão deveria efetuar as conversões de divisas para essas compras com base na data da ordem de compra e não na data da fatura. A este respeito, a Borcelik salientou que o Tribunal Geral confirmou, no processo Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ e outros/Comissão Europeia, que as obrigações/condições do artigo 2.º, n.º 10, alínea j), do regulamento de base relativas às conversões de divisas se aplicam igualmente às vendas de exportação, às vendas no mercado interno e ao custo de produção ([130]).

(686) A este respeito, a Comissão observou que o artigo 2.º, n.º 10, alínea j), do regulamento de base é aplicável nas situações em que «a comparação de preços necessitar de uma conversão de divisas». Os custos da Borcelik e da Tatmetal foram registados nas suas contas, comunicados à Comissão e verificados em TRY. Uma vez que o cálculo do *dumping* foi efetuado para os dois produtores-exportadores em TRY, a comparação entre o valor normal e o preço de exportação não exigiu uma conversão de divisas relativamente a esses custos, pelo que o artigo 2.º, n.º 10, alínea j), não era aplicável. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

(687) Além disso, a Borcelik remeteu para os documentos comprovativos relativos às aquisições de matérias-primas apresentados durante a verificação no local. Com base nesses documentos, a empresa calculou um prazo médio entre uma ordem de compra e a fatura e solicitou que esse prazo fosse utilizado para estimar a data da ordem de compra para as outras aquisições de matérias-primas.

([130]) Acórdão do Tribunal Geral de 8 de maio de 2024, Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları TAŞ e outros/Comissão Europeia, T-629/21, ECLI:EU:C:2024:303.

(688) Tal como explicado no considerando 686, a comparação no caso em apreço não exigiu conversões de divisas relativamente ao custo das matérias-primas. No entanto, por uma questão de exaustividade, a Comissão analisou os documentos comprovativos e observou que os documentos recolhidos abrangiam apenas menos de 0,1 % das matérias-primas adquiridas. Além disso, as datas das ordens de compra e das faturas utilizadas no cálculo não correspondiam aos documentos apresentados. A empresa utilizou a «data da última alteração» registada no seu sistema contabilístico como data da ordem de compra, embora as ordens de compra apresentadas com os documentos comprovativos indicassem datas diferentes. Ao mesmo tempo, a empresa não utilizou a data da fatura comercial para determinar o prazo. Em vez disso, utilizou o que parece ser a data do desalfandegamento. Em suma, mesmo que existisse uma necessidade de conversão de divisas no que diz respeito ao custo de produção, *quod non*, a empresa não forneceu informações coerentes e fiáveis que permitissem a realização de tais conversões. Por conseguinte, foi rejeitado o pedido da empresa para que o valor das matérias-primas fosse revisto utilizando a taxa de câmbio na data da ordem de compra com base nas informações fornecidas pela empresa.

(689) Do mesmo modo, em resposta à divulgação final, a Tatmetal forneceu informações a utilizar para a conversão solicitada dos preços das matérias-primas utilizando a taxa de câmbio à data da ordem de compra. A este respeito, a empresa apresentou a lista de compras de rolos laminados a quente com as datas das ordens de compra inseridas manualmente.

(690) Tal como explicado anteriormente (ver considerando 686), a Comissão concluiu que, no caso em apreço, a comparação não exigia conversões de divisas relativamente ao custo das matérias-primas. Em todo o caso, a Tatmetal não apresentou quaisquer elementos de prova que demonstrassem a exatidão das datas das ordens de compra, nem as condições estabelecidas nas ordens de compra/contratos de venda das aquisições de matérias--primas. A Comissão observou ainda que a Tatmetal não apresentou qualquer referência a uma base jurídica que justificasse esse ajustamento. Este argumento foi rejeitado.

(691) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Borcelik alegou que a Comissão não cumpriu o ónus da prova que lhe incumbia relativamente ao ajustamento por conversão de divisas efetuado nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea j), do regulamento de base, uma vez que não explicou de que forma as conversões de divisas afetavam os preços e a comparabilidade dos preços.

(692) A Comissão considerou que o objetivo do artigo 2.º, n.º 10, alínea j), do regulamento de base combina elementos de necessidade prática de conversões de divisas quando as transações são expressas em várias moedas e de equidade na comparação, por exemplo, quando determina qual a taxa de câmbio a utilizar nos casos em que existem contratos a prazo sobre divisas diretamente ligados a vendas de exportação. No que diz respeito à necessidade prática de conversões de divisas, o artigo 2.º, n.º 10, alínea j), do regulamento de base fornece orientações sobre a data a utilizar para determinar a taxa de câmbio: trata-se da data de venda, que é normalmente a data da fatura, a menos que as condições efetivas de venda sejam estabelecidas noutra data. No caso em apreço, a Comissão concluiu que as condições efetivas de venda foram estabelecidas na ordem de compra, tal como explicado no considerando 674. Por conseguinte, decidiu que era mais adequado utilizar a taxa de câmbio da data da ordem de compra para converter em TRY o valor da fatura expresso em moeda estrangeira.

(693) Nas suas observações sobre a divulgação final, a Borcelik alegou que a Comissão adotou uma abordagem discriminatória ao aplicar as conversões de divisas com base na ordem de compra apenas à Turquia, sem explicar por que razão a situação dos produtores-exportadores turcos difere da dos produtores-exportadores de outros países. As especificações do produto, as quantidades, as condições de entrega, os preços unitários e as condições de pagamento podem já estar acordados em grande medida na encomenda em todos os países em causa. Alegou ainda que esta era a posição da própria Comissão no que respeita às vendas na indústria siderúrgica ([131]).

(694) A Turquia registou um período prolongado de inflação elevada contínua (em alguns anos, mesmo de hiperinflação) que se traduziu na depreciação da lira turca, conforme mencionado no considerando 677. Esta situação não foi observada em nenhum dos outros países objeto do presente inquérito. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação de discriminação entre a Turquia, por um lado, e os outros países em causa, por outro.

([131]) Regulamento de Execução (UE) 2024/209 da Comissão, de 10 de janeiro de 2024, que institui um direito anti-*dumping* definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de barras com rebordo, de aço, originárias da República Popular da China e da Turquia, (JO L, 2024/209, 11.1.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2024/209/oj), considerando 64.

(695) A Borcelik reiterou as suas alegações relativas às conversões de divisas nas suas observações sobre a divulgação final adicional, apesar de esta não abordar a questão em causa e de a empresa ter recebido instruções para apresentar apenas observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

3.5.6. *Margens de dumping*

(696) No caso dos produtores-exportadores incluídos na amostra que colaboraram no inquérito, a Comissão procedeu a uma comparação entre o valor normal médio ponderado de cada tipo do produto similar e o preço de exportação médio ponderado do tipo do produto em causa correspondente, em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs11 e 12, do regulamento de base.

(697) Nesta base, as margens de *dumping* médias ponderadas definitivas, expressas em percentagem do preço CIF--fronteira da União do produto não desalfandegado, são as seguintes:

| Empresa | Margem de *dumping* definitiva (%) |
|---|---|
| Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 7,8 |
| Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 3,0 |

(698) Relativamente aos produtores-exportadores colaborantes não incluídos na amostra, a Comissão calculou a margem de *dumping* média ponderada em conformidade com o artigo 9.º, n.º 6, do regulamento de base. Por conseguinte, essa margem foi estabelecida com base nas margens dos produtores-exportadores incluídos na amostra, sem ter em conta as margens dos produtores-exportadores com uma margem de *dumping* nula e *de minimis* e as margens estabelecidas nas circunstâncias referidas no artigo 18.º do regulamento de base.

(699) Tendo em conta as circunstâncias factuais do caso, nomeadamente o facto de a não colaboração só ter sido estabelecida numa fase tardia do procedimento e de a Comissão se ter baseado apenas parcialmente nos dados disponíveis para determinar ambas as margens, a Comissão considerou que o artigo 9.º, n.º 6, continuava a ser aplicável, apesar de ter estabelecido as margens de ambos os produtores-exportadores incluídos na amostra nas circunstâncias referidas no artigo 18.º do regulamento de base. Por conseguinte, a Comissão considerou adequado basear-se nessas margens para fixar a margem de *dumping* para os produtores-exportadores colaborantes não incluídos na amostra. Neste contexto, a margem de *dumping* definitiva dos produtores--exportadores colaborantes não incluídos na amostra é de 4,9 %.

(700) No que se refere a todos os outros produtores-exportadores da Turquia, a Comissão estabeleceu a margem de *dumping* com base nos dados disponíveis, em conformidade com o artigo 18.º do regulamento de base. Para o efeito, a Comissão determinou o nível de colaboração dos produtores-exportadores. O nível de colaboração é o volume de exportações dos produtores-exportadores colaborantes para a União, expresso em percentagem do total das importações provenientes do país em causa na União durante o período de inquérito, estabelecido com base no Eurostat.

(701) O nível de colaboração no presente caso é elevado, pois as exportações dos produtores-exportadores colaborantes constituíram cerca de 100 % do total das importações durante o período de inquérito. Nesta base, a Comissão decidiu estabelecer a margem de *dumping* dos produtores-exportadores não colaborantes ao nível da empresa incluída na amostra com a margem de *dumping* mais elevada.

(702) As margens de *dumping* definitivas, expressas em percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, são as seguintes:

| Empresa | Margem de *dumping* definitiva (%) |
|---|---|
| Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 7,8 |
| Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 3,0 |
| Outras empresas colaborantes | 4,9 |
| Todas as outras importações originárias do país em causa | 7,8 |

3.6. **Vietname**

3.6.1. *Situação especial do mercado: Efeito de exclusão*

3.6.1.1. Análise

(703) A fim de determinar a existência de uma situação especial do mercado no mercado do Vietname devido ao efeito de exclusão causado pelas importações de produtos planos laminados a frio provenientes da China, a Comissão procedeu à seguinte análise: em primeiro lugar, a Comissão analisou o grau de penetração das importações chinesas no mercado interno do Vietname em termos de volume; em segundo lugar, a Comissão analisou o impacto destas importações nos preços no mercado interno do Vietname.

(704) Na sua análise, a Comissão baseou-se em indicadores a nível nacional fornecidos pelas autoridades do Vietname e a nível das empresas fornecidos pelo grupo de produtores-exportadores incluído na amostra, POSVIET. Os dois conjuntos de indicadores foram verificados no local, como indicado no considerando 106.

3.6.1.1.1. Mercado interno: impacto dos volumes

(705) A Comissão começou por analisar o consumo de produtos planos laminados a frio no Vietname declarado pelas autoridades do Vietname, com base nas vendas e nas importações no mercado interno.

(706) O consumo no Vietname evoluiu do seguinte modo:

*Quadro 20*

**Consumo no Vietname (toneladas)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Consumo no Vietname | [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 motivos de confidencialidade, os dados são apresentados sob a forma de intervalos.
*Fonte:* TRAV.

(707) Entre 2022 e 2024, o ano mais recente com dados disponíveis, o consumo no Vietname aumentou 23 pontos percentuais. O aumento do consumo do produto objeto de inquérito foi impulsionado por várias leis, resoluções e medidas políticas adotadas pelo Governo do Vietname destinadas a promover o investimento público, em especial em infraestruturas e construção, durante o período de 2024-2025 ([132]).

(708) As importações do produto objeto de inquérito no Vietname evoluíram do seguinte modo:

*Quadro 21*

**Volume das importações no Vietname (toneladas)**

| País | | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|---|
| Importações totais, das quais: | Volume das importações | 266 580 | 203 390 | 286 455 | 314 187 |
| | *Índice* | *100* | *76* | *107* | *154* |

([132]) Por exemplo, as Resoluções n.º 103/2023/QH15, n.º 192/2025/QH15, n.º 1321/NQ-UBTVQH15, n.º 162/2024/QH15 ou n.º 189/2025/QH15.

| País | | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|---|
| RPC | Volume das importações | 136 484 | 108 229 | 156 655 | 144 106 |
| | *Índice* | *100* | *79* | *115* | *106* |
| Japão | Volume das importações | 67 681 | 53 610 | 86 382 | 124 213 |
| | *Índice* | *100* | *79* | *128* | *184* |
| Taiwan | Volume das importações | 28 305 | 21 043 | 19 197 | 17 753 |
| | *Índice* | *100* | *74* | *68* | *63* |
| Coreia | Volume das importações | 18 691 | 10 758 | 13 080 | 15 208 |
| | *Índice* | *100* | *58* | *70* | *81* |
| Austrália | Volume das importações | 3 858 | 4 387 | 7 764 | 9 664 |
| | *Índice* | *100* | *114* | *201* | *250* |

*Fonte:* Autoridade aduaneira do Vietname.

(709) Os dados relativos às importações mostram que as importações do produto objeto de inquérito no Vietname aumentaram 54 % entre 2022 e o PI. Este aumento das importações refletiu o aumento do consumo interno, estimulado pelos planos do Governo vietnamita para aumentar os investimentos em infraestruturas em 2024 e 2025.

(710) Destas importações, os volumes de importação de produtos planos laminados a frio provenientes da RPC aumentaram 6 % entre 2022 e o PI. No volume total das importações, a parte das importações provenientes da RPC diminuiu de 51 % em 2022 para 46 % no PI. Não obstante, a RPC continuou a ser a principal fonte das importações de produtos planos laminados a frio no Vietname ao longo do período considerado.

(711) Em paralelo, as vendas do produto objeto de inquérito no mercado interno do Vietname evoluíram do seguinte modo:

*Quadro 22*

**Volume de vendas no mercado interno (toneladas)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Volume total de vendas no mercado do Vietname, das quais: | [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* |

*Fonte:* TRAV (2022 a 2024); relativamente ao PI, uma vez que as autoridades vietnamitas não facultaram as vendas no mercado interno, a Comissão calculou-as com base na resposta verificada ao questionário do produtor-exportador POS-VIET incluído na amostra.

(712) Incluíram-se nas vendas no mercado interno as vendas no mercado livre e as vendas cativas. Os volumes de vendas aumentaram 26 % entre 2022 e 2024, em consonância com o aumento do consumo no mercado interno referido no considerando 707.

(713) Com base nos dados acima referidos relativos ao consumo, às importações e às vendas no mercado interno, as partes de mercado no Vietname evoluíram do seguinte modo:

*Quadro 23*

**Parte de mercado (%)** ([133])

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Indústria nacional | [85-90] | [87-92] | [86-91] | [85-90] |
| Importações, das quais: | [10-12] | [9-11] | [10-12] | [10-12] |
| 1. RPC | [5-7] | [4-6] | [4-6] | [4-6] |
| 2. Japão | [2-4] | [2-4] | [2-4] | [3-5] |
| 3. Taiwan | [0-2] | [0-2] | [0-2] | [0-2] |
| 4. Coreia | [0-2] | [0-2] | [0-2] | [0-2] |
| 5. Austrália | [0-2] | [0-2] | [0-2] | [0-2] |

*Fonte:* autoridade responsável pelos instrumentos de defesa comercial do Vietname.

(714) Em termos de parte de mercado, a da indústria nacional manteve-se acima de 85 % em todos os anos entre 2022 e o PI. A parte de mercado das importações também permaneceu estável, em [10 %-12 %], entre 2022 e o PI. A parte de mercado das importações chinesas diminuiu ligeiramente, passando de [5 %-7 %] em 2022 para [4 %-6 %] em 2024.

(715) Tanto o aumento dos volumes totais das importações descrito no considerando 708 como o aumento das vendas no mercado interno descrito no considerando 711 refletiram o aumento do consumo interno descrito no considerando 706 e, consequentemente, as partes de mercado de ambos mantiveram-se em níveis sensivelmente idênticos. Tendo em conta os volumes, conclui-se que foi principalmente a indústria vietnamita que beneficiou do aumento do consumo.

(716) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a indústria nacional vietnamita detinha uma posição dominante no mercado vietnamita entre 2022 e o PI, não tendo nenhum outro país uma parte de mercado superior a 6 %.

3.6.1.1.2. Mercado interno: impacto dos preços

(717) Em seguida, a Comissão analisou o impacto das importações chinesas nos preços no mercado interno do Vietname. Para o efeito, e atendendo à pequena parte de mercado de outros países que não a China, a Comissão analisou os preços unitários das importações provenientes da China e das vendas no mercado interno.

([133]) Dados apresentados sob a forma de intervalos por motivos de confidencialidade.

(718) O preço unitário das importações e das vendas no mercado interno evoluiu do seguinte modo:

*Quadro 24*

**Preços de venda no Vietname (EUR ([134])/tonelada)** ([135])

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Preço unitário médio (CIF) das importações no Vietname provenientes da RPC | [900-1 000] | [700-800] | [650-750] | [650-750] |
| *Índice* | *100* | *78* | *73* | *72* |
| Preço de venda unitário médio no mercado interno do Vietname | [650-750] | [500-600] | [450-550] | [500-600] ([1]) |
| *Índice* | *100* | *77* | *74* | *84* |

([1]) No que se refere ao período de inquérito, o preço de venda no mercado interno baseia-se nos dados da POSVIET.
*Fonte dos preços de importação:* Autoridade aduaneira do Vietname.
*Fonte* dos preços de venda no mercado interno: TRAV.

(719) A análise dos preços mostrou que, ao longo do período considerado, o preço médio das importações chinesas foi constantemente bastante superior ao preço médio no mercado interno vietnamita, tendo ambos registado uma tendência descendente semelhante.

3.6.1.2. Conclusão sobre o efeito de exclusão

(720) Com base no que precede, a penetração limitada das importações chinesas no Vietname no período examinado não teve qualquer efeito descendente sobre os preços no mercado interno. Com efeito, a indústria vietnamita deteve a maior parte do mercado vietnamita entre 2022 e o PI, enquanto a parte de mercado das importações chinesas foi comparativamente insignificante. Os preços das importações chinesas foram sistematicamente mais elevados do que os preços no mercado interno do Vietname. Por conseguinte, a Comissão concluiu que as importações chinesas não criaram uma situação especial do mercado no mercado do Vietname.

3.6.2. *Situação especial do mercado: outras alegações*

(721) A Comissão investigou igualmente se as medidas identificadas na denúncia e que alegadamente distorceram o custo de produção dos produtos planos laminados a frio no Vietname conduziram a uma situação especial do mercado, na aceção do artigo 2.º, n.º 3, do regulamento de base. Essas medidas incluíam:

a) Restrições à exportação aplicáveis ao minério de ferro, à sucata de aço e ao carvão;

b) Presença no mercado de produtores verticalmente integrados;

c) Produção significativa de produtos laminados a frio a partir de produtos laminados a quente originários da RPC; e

d) Outras iniciativas de regulamentação

(722) No que diz respeito à alínea a) sobre as restrições à exportação aplicáveis ao minério de ferro, à sucata de aço e ao carvão, à alínea b) sobre a integração vertical dos produtores e à alínea c) sobre a produção significativa de produtos planos laminados a frio a partir de rolos laminados a quente originários da RPC, o inquérito estabeleceu que a POSVIET produzia o produto objeto de inquérito exclusivamente a partir de rolos laminados a quente e que a maioria desses rolos ([136]) provinha da Coreia. Por conseguinte, a POSVIET não estava integrada, nem utilizou minério de ferro, sucata de aço e carvão provenientes do Vietname, nem produtos laminados a quente originários da RPC.

([134]) A Autoridade Aduaneira regista os preços em USD e VND. Os preços de venda no mercado interno são registados em VND. A Comissão recorreu à taxa de câmbio oficial para converter os preços em EUR.
([135]) Dados apresentados sob a forma de intervalos por motivos de confidencialidade.
([136]) A parte de produtos laminados a quente adquirida a fornecedores coligados ascendeu a [80 %-100 %] das quantidades totais adquiridas no período de inquérito. Dados apresentados sob a forma de intervalo por motivos de confidencialidade.

(723) No que diz respeito à alínea d) sobre outras iniciativas de regulamentação, a Comissão observou que a Estratégia de Desenvolvimento da Indústria Siderúrgica para 2030 com uma visão até 2050 foi revogada pelo Governo vietnamita e que a Diretiva 494/CT-TTg, de 20 de abril de 2010, referida na denúncia, sobre a utilização de fornecimentos e produtos de base produzidos no mercado interno era, de facto, vinculativa para entidades públicas, tais como ministérios, agências ministeriais e organismos governamentais. A diretiva não se aplicava a entidades privadas e, em todo o caso, essas iniciativas de regulamentação não poderiam ter afetado a POSVIET, tal como explicado no considerando 722.

(724) Por conseguinte, nenhuma destas medidas afetou a POSVIET e, uma vez que realizou [80 %-100 %] das exportações do produto objeto de inquérito para a União, a Comissão concluiu que as disposições do artigo 2.º, n.º 3, relativas à situação especial do mercado também não podiam ser aplicadas à POSVIET nem ao Vietname.

3.6.3. *Valor normal*

(725) A Comissão examinou, em primeiro lugar, se o volume total das vendas realizadas no mercado interno pelo produtor-exportador colaborante incluído na amostra era representativo, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base. As vendas no mercado interno são representativas se o volume total das vendas do produto similar no mercado interno a clientes independentes no mercado interno representar, por cada produtor-exportador, pelo menos 5 % do seu volume total de vendas de exportação do produto em causa para a União durante o período de inquérito. Nesta base, as vendas totais do produto similar no mercado interno realizadas pelo produtor-exportador colaborante incluído na amostra foram representativas.

(726) A Comissão identificou em seguida os tipos do produto vendidos no mercado interno que eram idênticos ou comparáveis aos tipos do produto vendidos para exportação para a União.

(727) A Comissão analisou então se as vendas no mercado interno do produtor-exportador incluído na amostra de cada tipo do produto idêntico ou comparável ao tipo do produto vendido para exportação para a União eram representativas, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base. As vendas no mercado interno de um tipo do produto são representativas se o volume total das vendas desse tipo do produto no mercado interno a clientes independentes durante o período de inquérito representar, pelo menos, 5 % do volume total das vendas de exportação para a União do tipo do produto idêntico ou comparável. A Comissão estabeleceu que, no caso de vários tipos do produto que representam menos de 0,5 % do volume total das vendas de exportação para a União, não houve vendas no mercado interno de um tipo do produto idêntico ou comparável.

(728) Não tendo havido vendas de determinados tipos do produto do produto similar no mercado interno no decurso de operações comerciais normais, a Comissão calculou o valor normal em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 3 e 6, do regulamento de base.

(729) Seguidamente, a Comissão definiu a proporção de vendas rentáveis a clientes independentes no mercado interno para cada tipo do produto durante o período de inquérito, a fim de decidir se deveria ou não utilizar as vendas efetivas no mercado interno para determinar o valor normal, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 4, do regulamento de base.

(730) O valor normal baseia-se no preço efetivamente praticado no mercado interno, por tipo do produto, independentemente de essas vendas serem ou não rentáveis, se:

a) o volume de vendas do tipo do produto, vendido a um preço de venda líquido igual ou superior ao custo de produção calculado, representar mais de 80 % do volume total de vendas desse tipo do produto; e

b) o preço médio ponderado das vendas desse tipo do produto for igual ou superior ao custo unitário de produção.

(731) Se ambos os critérios forem preenchidos, o valor normal é a média ponderada dos preços de todas as vendas desse tipo do produto realizadas no mercado interno durante o PI.

(732) O valor normal é o preço efetivamente praticado no mercado interno, por tipo do produto, unicamente das vendas rentáveis no mercado interno dos tipos do produto durante o PI, se:

a) o volume das vendas rentáveis do tipo do produto corresponder a 80 % ou menos do volume total das vendas desse tipo: ou

b) o preço médio ponderado desse tipo do produto for inferior ao custo unitário de produção.

(733) A análise das vendas no mercado interno mostrou que cerca de 27 % de todas as vendas no mercado interno foram rentáveis e que o preço médio ponderado das vendas foi superior ao custo de produção. Destas, os tipos do produto cujas vendas rentáveis ultrapassaram 80 % representaram aproximadamente 7 % de todas as vendas no mercado interno. Consequentemente, o valor normal foi calculado como uma média ponderada dos preços de todas as vendas no mercado interno desses tipos do produto durante o período de inquérito. Além disso, os tipos do produto cujas vendas rentáveis foram iguais ou inferiores a 80 % das respetivas vendas totais no mercado interno representaram 20 % de todas as vendas no mercado interno. Consequentemente, o valor normal foi calculado como média ponderada dos preços de venda só das vendas rentáveis desses tipos do produto durante o período de inquérito.

(734) O valor normal foi calculado adicionando ao custo médio de produção do produto similar do produtor-exportador colaborante incluído na amostra durante o período de inquérito:

a) os VAG médios ponderados suportados pelo produtor-exportador colaborante incluído na amostra nas vendas do produto similar no mercado interno, no decurso de operações comerciais normais, durante o PI; e

b) o lucro médio ponderado obtido pelos produtores-exportadores colaborantes incluídos na amostra nas vendas do produto similar no mercado interno, no decurso de operações comerciais normais, durante o PI.

(735) Nos casos em que não houve vendas de um tipo do produto do produto similar no mercado interno, a Comissão tentou encontrar fontes alternativas para os preços no decurso de operações comerciais normais. Não havendo outros produtores colaborantes incluídos na amostra ou outros produtores do produto similar no mercado interno do país em causa, esses preços não estavam disponíveis. A Comissão calculou, assim, o valor normal para os tipos do produto pertinentes em conformidade com o disposto no artigo 2.º, n.os 3 e 6, do regulamento de base.

(736) A POSVIET adquiriu uma parte significativa dos rolos laminados a quente, a principal matéria-prima no fabrico de produtos planos laminados a frio, a vários fornecedores coligados. Por conseguinte, a Comissão analisou se essas aquisições foram efetuadas a preços de plena concorrência. A Comissão comparou os preços de venda da sede da POSCO Co. Ltd. («sede da POSCO») a clientes independentes para as classes de aço pertinentes com os preços de venda à POSVIET no estádio à saída da fábrica. A Comissão considerou que as vendas da sede da POSCO constituíam um indicador adequado para examinar os preços de compra de rolos laminados a quente a qualquer um dos fornecedores coligados. A Comissão apurou que a sede da POSCO vendeu rolos laminados a quente das classes de aço pertinentes a clientes independentes a preços mais elevados do que os preços cobrados à POSVIET pelas mesmas classes de aço. Por conseguinte, a Comissão ajustou o custo dos rolos laminados a quente comunicado pela POSVIET para um nível de plena concorrência. Este ajustamento resultou num aumento do custo de produção de 3,7 %.

(737) O custo de produção ajustado foi utilizado para a análise da rendibilidade das vendas no mercado interno descrita no considerando 733, bem como para o cálculo do valor normal descrito nos considerandos 734 e 735.

(738) Na sequência da divulgação final, a POSVIET alegou que o ajustamento para um nível de plena concorrência não foi efetuado corretamente. Em especial, salientou que outro fornecedor coligado apresentou as informações e os elementos comprovativos solicitados. Estas informações continham dados sobre os preços de compra e de venda (cobrados à POSVIET e a vários clientes independentes). A POSVIET alegou que o ajustamento não deveria ter sido efetuado relativamente às aquisições de rolos laminados a quente a este fornecedor coligado, uma vez que as vendas à POSVIET geraram uma margem, argumentando que estes preços correspondiam às condições normais de concorrência. A empresa reiterou a sua alegação nas observações sobre a divulgação final adicional, apesar de esta não abordar a questão em causa e de a empresa ter recebido instruções para apresentar apenas observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

(739) A Comissão examinou os dados recolhidos. Em primeiro lugar, a Comissão concluiu que as informações apresentadas pelo fornecedor coligado não esclarecem se o preço de compra comunicado continha todos os custos de aquisição ou apenas o preço cobrado pela empresa fornecedora. Em segundo lugar, a margem (diferença entre o preço de compra e de venda comunicado) era tão baixa que dificilmente poderia ser considerada um lucro razoável, em especial porque as vendas deste fornecedor coligado aos seus clientes independentes geraram uma margem consideravelmente mais elevada, o que indica que as vendas à POSVIET não foram efetuadas a preços de plena concorrência. Esta análise é limitada pelo facto de a lista de vendas apresentada pelo fornecedor coligado não conter informações sobre o tipo de rolos laminados a quente, por exemplo, com base na classe de aço ou noutros atributos. A análise pormenorizada foi fornecida à POSVIET separadamente, uma vez que continha dados confidenciais e específicos da empresa. Consequentemente, rejeitou-se a alegação descrita no considerando 738.

3.6.4. *Preço de exportação*

(740) O produtor-exportador incluído na amostra exportou para a União a) diretamente para clientes independentes, b) através de uma empresa coligada localizada num país terceiro que atua como comerciante, a POSCO International Corporation («PIC Coreia»), que exporta diretamente para a União, ou c) através da PIC Coreia que exporta através de empresas coligadas que atuam como importadores na União, a POSCO INTERNATIONAL Deutschland GmbH («PI Alemanha») e a POSCO INTERNATIONAL Italia S.r.l («PI Itália»).

(741) Nos casos das vendas de exportação do produto em causa realizadas diretamente para clientes independentes na União, o preço de exportação foi estabelecido com base nos preços efetivamente pagos ou a pagar pelo produto em causa vendido para exportação para a União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base.

(742) Nos casos das vendas de exportação do produto em causa para a União realizadas através de empresas coligadas agindo na qualidade de importadores, o preço de exportação foi estabelecido com base no preço a que o produto importado foi revendido pela primeira vez a clientes independentes na União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base. Neste caso, foram efetuados ajustamentos ao preço para ter em conta todos os custos suportados entre a importação e a revenda, incluindo VAG, e os lucros gerados. Tal como se explica no considerando 630, a margem de lucro utilizada nos ajustamentos foi de 2 %.

(743) Foram efetuados ajustamentos para ter em conta todos os custos suportados entre a importação e a revenda, nomeadamente, custos de movimentação, carregamento e transporte na União, bem como os custos de crédito suportados.

3.6.5. *Comparação*

(744) O artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base exige que a Comissão efetue uma comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação no mesmo estádio de comercialização e proceda aos devidos ajustamentos para ter em conta as diferenças nos fatores que influenciam os preços e a sua comparabilidade. No caso em apreço, a Comissão optou por comparar o valor normal e o preço de exportação dos produtores-exportadores incluídos na amostra no estádio de comercialização à saída da fábrica. Como a seguir se explica, sempre que adequado, o valor normal e o preço de exportação foram ajustados a fim de: i) os repor no estádio à saída da fábrica; e ii) ter em conta as diferenças nos fatores que se alegou e demonstrou afetarem os preços e a sua comparabilidade.

3.6.5.1. Ajustamentos do valor normal

(745) Como explicado na secção 3.6.3, o valor normal foi estabelecido com base no preço de venda no mercado interno ou calculado utilizando os custos de produção e os montantes de VAG e de lucro, que se considerou serem razoáveis nesse estádio de comercialização.

(746) A Comissão procedeu a ajustamentos para ter em conta os custos de transporte, movimentação e carregamento suportados nas vendas no mercado interno, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea e), do regulamento de base, a fim de calcular o preço de exportação no estádio de comercialização à saída da fábrica a partir do preço a jusante, o crédito concedido a clientes independentes no mercado interno, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea g), do regulamento de base, as despesas de embalagem suportadas nas vendas do produto similar no mercado interno, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea f), do regulamento de base, e as garantias prestadas a clientes independentes no mercado interno, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea h), do regulamento de base.

(747) Na sequência da divulgação final, a POSVIET reiterou a sua alegação de que a Comissão deveria ter ajustado o valor normal no caso das vendas de produtos planos laminados a frio destinados ao setor automóvel.

(748) Segundo a empresa, na secção 3.4.5 do presente regulamento, a própria Comissão confirmou que a classificação dos tipos do produto utilizando o número de controlo do produto («NCP») e a comparabilidade dos preços não constituem a mesma questão que se coloca ao examinar o pedido apresentado pelos produtores-exportadores de Taiwan para um ajustamento ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base para ter em conta as diferenças físicas, o estádio de comercialização e outros fatores individualmente. A empresa alegou que a situação das empresas taiwanesas é substancialmente diferente da situação da POSVIET. Esta argumentou que, ao contrário das empresas taiwanesas, apresentou elementos de prova relativos aos custos mais elevados e às razões técnicas e comerciais para a diferença de preços.

(749) A este respeito, a POSVIET sustentou que a similaridade dos produtos não é o mesmo que a comparabilidade dos preços. No seu entender, na divulgação final específica à empresa, a fundamentação da Comissão respondeu à questão de saber se os produtos para o setor automóvel e os produtos para o setor não automóvel são suficientemente semelhantes para serem abrangidos pelo mesmo PCN, mas não à questão de saber se são comparáveis em termos de preço sem um ajustamento. A empresa remeteu para um ajustamento dos preços aplicado pela Comissão no processo anti-*dumping* relativo às importações de resinas de acrilonitrilo-butadieno--estireno («ABS») originárias da República da Coreia e de Taiwan ([137]).

(750) Além disso, a POSVIET afirmou que a sua alegação inicial não era a de que um custo mais elevado teria conduzido a um preço mais elevado. A empresa argumentou que tinha apresentado elementos de prova de que as classes do setor automóvel tinham custos mais elevados. No entanto, os preços mais elevados não se deveram apenas aos custos mais elevados. A empresa alegou que existiam outras características económicas específicas das vendas para o setor automóvel, a saber:

a) Especificações e certificação rigorosas;

b) O valor que os clientes do setor automóvel atribuem à fiabilidade e à segurança do aprovisionamento;

c) A menor sensibilidade aos preços devido ao facto de as qualificações e a recertificação restringirem a substituição de fornecedores.

(751) A este respeito, a empresa recordou as conclusões da Comissão no âmbito do inquérito de salvaguarda sobre o aço ([138]), no qual a Comissão separou os produtos planos laminados a frio para o setor automóvel de outros tipos de produtos planos laminados a frio. Na divulgação final específica à empresa, a Comissão considerou que o exemplo da salvaguarda sobre o aço não é aplicável neste caso, dado que, no inquérito de salvaguarda, os produtos foram identificados apenas com base na classificação pautal, ao passo que, no processo em apreço, o estabelecimento do NCP permite uma comparação de tipos do produto similares. No entanto, a empresa discordou e sustentou que a Comissão já tinha reconhecido que o aço para o setor automóvel era comercialmente distinto porque é produzido de acordo com especificações precisas, exige a certificação do fornecedor, é fornecido ao abrigo de acordos a longo prazo e deve, nas circunstâncias aí examinadas, ser considerado separadamente dos produtos normalizados ([139]).

(752) A POSVIET recordou os alegados elementos de prova apresentados em apoio dos argumentos acima referidos. Salientou que os elevados preços observados nas classes do setor automóvel não eram a única razão para o ajustamento solicitado. A empresa alegou que os preços mais elevados observados resultavam das características das vendas para o setor automóvel acima mencionadas.

(753) Além disso, a POSVIET alegou que a análise da Comissão sobre o custo de produção das classes do setor automóvel e do setor não automóvel abrangidos pelo mesmo NCP era incorreta. A Comissão determinou os intervalos de custos unitários de produção para cada NCP ao abrigo do qual as classes do setor automóvel foram vendidas e concluiu que o custo unitário de produção das vendas para o setor automóvel se situava claramente dentro desses intervalos. A empresa alegou que, em vez disso, deveriam ter sido determinadas médias ponderadas. Estas mostram que o custo unitário médio de produção das classes do setor automóvel era, globalmente e também por NCP, superior ao custo unitário médio de produção das classes para o setor não automóvel. A empresa observou igualmente que tal cria uma assimetria, tendo em conta que não vendeu quaisquer produtos planos laminados a frio a clientes do setor automóvel na União. A este respeito, a empresa remeteu novamente para o inquérito ABS mencionado no considerando 749.

(754) Por último, a POSVIET queixou-se de que a Comissão não respondeu individualmente ao seu pedido de ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), do regulamento de base (estádio de comercialização) e do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base (outros fatores). A empresa alegou ainda que apresentou elementos de prova suficientes para fundamentar o seu pedido de ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do regulamento de base (diferenças físicas). Neste contexto, a empresa reiterou igualmente o seu argumento de que a divisão dos produtos planos de aço laminados a frio em duas subcategorias (para o setor automóvel e para o setor não automóvel) ao abrigo da salvaguarda sobre o aço apoiava a sua alegação da existência de diferenças físicas.

([137]) Regulamento de Execução (UE) 2026/316.
([138]) Regulamento de Execução (UE) 2019/159.
([139]) *Ibid.*, considerandos 156 e 157.

(755) A Comissão examinou os elementos individuais da alegação da empresa relativa a um ajustamento do valor normal com base no artigo 2.º, n.º 10, alínea a), ou no artigo 2.º, n.º 10, alínea d), ou no artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base. Sempre que necessário, a Comissão explicou as suas razões numa divulgação específica à empresa, uma vez que algumas informações e elementos de prova fornecidos eram de natureza confidencial.

(756) Em primeiro lugar, a Comissão concordou que pode haver razões para um ajustamento, não obstante a classificação NCP estabelecida, se o impacto na comparabilidade dos preços for demonstrado pela parte que solicita o ajustamento. No entanto, discordou de que qualquer parte do presente regulamento confirmasse ser esse o caso no presente inquérito. A análise do pedido de ajustamento dos produtores-exportadores taiwaneses limitou-se a demonstrar que a Comissão analisou e deu resposta a todas as alegações recebidas das respetivas partes.

(757) A necessidade de um ajustamento deve ser examinada caso a caso e com base nos factos do processo. Por conseguinte, as conclusões do inquérito ABS citadas pela empresa não são aplicáveis no caso em apreço. No inquérito ABS, a análise pormenorizada dos tipos do produto com balanço de massa mostrou que uma simples diferenciação entre tipos do produto com balanço de massa e convencionais não refletia as diferenças resultantes em termos de custos e preços em função do tipo de matéria-prima com balanço de massa ([140]). Além disso, a Comissão concluiu nesse processo que os tipos do produto aos quais foi aplicado um ajustamento foram especificamente desenvolvidos para um único cliente e que o produtor-exportador estava contratualmente obrigado a não vender esses tipos do produto a outros clientes.

(758) No que diz respeito às conclusões do inquérito de salvaguarda sobre o aço, a Comissão manteve a sua posição. A fundamentação utilizada no inquérito de salvaguarda não dita a decisão a tomar no presente inquérito. A Comissão não decidiu criar uma subcategoria separada para os produtos para o setor automóvel devido ao facto de estes não serem comparáveis em termos de custos e preços. A Comissão tomou esta decisão com base no interesse dos utilizadores. A este respeito, demonstrou-se que os produtos para o setor automóvel eram habitualmente fornecidos «no momento exato», o que aumentava o risco de determinados tipos específicos do produto serem excluídos do contingente isento de direitos por produtos normalizados (para o setor não automóvel) que podem ser fornecidos e armazenados de forma maciça no início do período para o qual o contingente pautal foi definido.

(759) No que diz respeito ao pedido de ajustamento da POSVIET, a Comissão confirmou que, na divulgação final, se centrou na análise do custo de produção. A Comissão considerou que a natureza específica das vendas para o setor automóvel, em especial os alegados requisitos mais elevados em matéria de especificações técnicas e qualidade, se refletiriam no custo de produção. A este respeito, a Comissão discordou de que deveria ter utilizado a média ponderada para comparar se o custo de produção das classes do setor automóvel estava alinhado com o custo de produção das classes para o setor não automóvel. No caso em apreço, o cálculo de um custo unitário médio ponderado seria afetado pelas quantidades em que foram produzidos os tipos do produto individuais abrangidos pelo mesmo NCP. Um intervalo baseado nos valores mínimo e máximo proporcionou uma imagem mais adequada do custo de produção aplicável aos tipos do produto para o setor não automóvel abrangidos por um NCP. A Comissão concluiu que os tipos do produto para o setor automóvel abrangidos pelo mesmo NCP geraram um custo unitário de produção bem dentro do intervalo estabelecido para os tipos do produto para o setor não automóvel.

(760) Para responder devidamente às alegações da empresa ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), ou do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, a Comissão expôs de forma pormenorizada as alegações apresentadas, bem como a fundamentação e os elementos de prova fornecidos em apoio dessas alegações. Esta análise abordou também a alegação de que a situação da POSVIET é fundamentalmente diferente da situação dos produtores-exportadores taiwaneses (ver considerando 748).

(761) Na resposta inicial ao questionário, a POSVIET solicitou uma revisão da estrutura do NCP com base no precedente da salvaguarda sobre o aço e nos três elementos enumerados no considerando 750 e observou que, caso a Comissão decidisse não rever o NCP, apresentaria um pedido de ajustamento para ter em conta as diferenças físicas, o estádio de comercialização e/ou outros fatores.

([140]) Regulamento de Execução (UE) 2026/316.

(762) A empresa apresentou o pedido apenas durante a verificação no local. A POSVIET apresentou observações em que descreveu pormenorizadamente as características específicas das vendas à indústria automóvel por oposição às vendas a clientes do setor não automóvel, uma carta do seu fornecedor do setor automóvel sobre a sua política de aprovisionamento, relatórios emitidos pelo cliente do setor automóvel a aprovar determinadas classes de aço fabricadas pela POSVIET, uma cotação de preços para um período abrangido pelo período de inquérito e o cálculo para determinar o nível do ajustamento.

(763) A Comissão examinou estas informações e elementos de prova para determinar se seria adequado proceder a um ajustamento para ter em conta as diferenças físicas, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do regulamento de base. A Comissão apurou que a empresa vendeu duas categorias de tipos do produto ao seu cliente do setor automóvel: i) tipos do produto fabricados em conformidade com uma norma industrial aplicável ao aço, nomeadamente para a indústria automóvel; e ii) tipos do produto fabricados em conformidade com uma norma industrial aplicável aos produtos laminados a frio em geral. A maioria das vendas ao cliente do setor automóvel (75 %-85 %) insere-se na segunda categoria. Ao mesmo tempo, estes tipos do produto para o setor não automóvel vendidos ao cliente do setor automóvel foram vendidos a outros clientes do setor não automóvel. A este respeito, a Comissão constatou que a empresa apresentou relatórios de aprovação apenas para os tipos do produto produzidos em conformidade com a norma industrial do setor automóvel, tendo solicitado um ajustamento para a totalidade das suas vendas ao cliente do setor automóvel. Além disso, os elementos de prova fornecidos demonstraram que, de facto, relativamente aos tipos do produto produzidos ao abrigo da norma industrial do setor automóvel, o cliente do setor automóvel analisou a sua conformidade com as especificações técnicas solicitadas. As especificações e os métodos de análise basearam-se, em ambos os casos, na norma industrial do setor automóvel. A Comissão apurou ainda que a empresa vendeu os tipos do produto aprovados pelo cliente do setor automóvel ao abrigo da norma industrial do setor automóvel a outros clientes, embora apenas em pequenas quantidades. A Comissão concluiu que, para a maioria dos tipos do produto vendidos ao cliente do setor automóvel, não existiam diferenças nas características físicas, uma vez que as mesmas classes de aço foram vendidas a clientes do setor não automóvel no mercado interno. Uma parte menor dos tipos do produto vendidos ao cliente do setor automóvel (15 %-25 %) foi efetivamente fabricada em conformidade com uma norma industrial específica aplicável, nomeadamente, à indústria automóvel (mas também aos produtos planos de aço laminados a frio utilizados em equipamento elétrico ou na construção). A Comissão considerou que as diferenças físicas entre estes tipos do produto e os tipos do produto vendidos a clientes do setor não automóvel não foram demonstradas. Mesmo que existisse, o efeito sobre o valor normal seria negligenciável, uma vez que o total das vendas ao cliente do setor automóvel representava menos de 2 % do total das vendas da POSVIET no mercado interno. Por conseguinte, a Comissão rejeitou o pedido de ajustamento do valor normal para ter em conta as diferenças físicas. Foram fornecidas mais informações à empresa numa divulgação específica.

(764) A Comissão examinou ainda as informações e os elementos de prova mencionados no considerando 762, a fim de determinar se seria adequado proceder a um ajustamento para ter em conta o estádio de comercialização, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea d), do regulamento de base. A Comissão recordou que, para que este ajustamento se justifique, a empresa deve demonstrar que, relativamente aos circuitos de distribuição, o preço de exportação corresponde a um estádio de comercialização diferente daquele do valor normal e a diferença afetou a comparabilidade dos preços, justificada por diferenças efetivas e claras nas funções e nos preços do vendedor nos vários estádios de comercialização no mercado interno do país de exportação. A Comissão constatou que a empresa se limitou a identificar que cobrava preços mais elevados a um cliente, o do setor automóvel, no mercado interno. No entanto, não explicou nem demonstrou as diferenças nas funções que explicariam os preços mais elevados. Além disso, a POSVIET tinha apenas um cliente do setor automóvel. Por conseguinte, qualquer comportamento em matéria de preços em relação a um único cliente dificilmente pode ser considerado uma prova de diferenças efetivas e claras entre as vendas para o setor automóvel e as vendas para o setor não automóvel. Por todas as razões acima mencionadas, a Comissão rejeitou a alegação.

(765) No que diz respeito ao pedido de ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, a Comissão apresentou uma análise pormenorizada à empresa numa divulgação específica. Em termos gerais, a Comissão concluiu que a empresa não demonstrou uma correlação entre os fatores que enumerou como características específicas das vendas para o setor automóvel e os preços cobrados ao cliente do setor automóvel. Em especial, a Comissão concluiu que as vendas do setor automóvel abrangidas por alguns dos NCP que abrangem tanto as vendas para o setor automóvel como as destinadas ao setor não automóvel eram deficitárias, ou seja, estas características alegadamente especiais das vendas para o setor automóvel não conseguiram gerar um preço que cobrisse o custo de produção. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

(766) Por último, com base nas considerações expostas nos considerandos 755 a 765, a Comissão rejeitou as alegações apresentadas pela POSVIET, tal como explicado nos considerandos 747 a 754.

(767) Na sequência da divulgação final adicional, a POSVIET reiterou que a utilização da média ponderada para a comparação das classes do setor automóvel e do setor não automóvel no que diz respeito ao seu custo de produção era mais adequada do que a utilização de intervalos. A empresa sustentou que a média ponderada reflete a importância comercial real das observações, ao passo que um intervalo confere uma importância decisiva aos dois extremos, independentemente de qualquer um deles ser representativo.

(768) No que diz respeito à análise da Comissão sobre o pedido da empresa de um ajustamento para ter em conta as diferenças físicas nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do regulamento de base, a POSVIET apresentou dois argumentos.

(769) Em primeiro lugar, a empresa alegou que a análise da Comissão baseada nas normas industriais, segundo as quais os tipos do produto vendidos ao cliente do setor automóvel foram produzidos, não era pertinente para tirar conclusões sobre se um ajustamento era justificado nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do regulamento de base. A empresa alegou que um produto pode ser abrangido pelo mesmo NCP ou por uma norma industrial geral e, mesmo assim, estar sujeito a requisitos adicionais específicos do cliente.

(770) Em segundo lugar, a POSVIET alegou que os requisitos específicos do seu cliente do setor automóvel tinham um valor de mercado comprovado. A este respeito, a empresa referiu o facto de os produtos serem testados em função dos requisitos técnicos específicos do cliente do setor automóvel, de o custo unitário médio ponderado de produção ser superior ao custo das classes do produto não destinadas ao setor automóvel ao abrigo do mesmo NCP e de os preços médios ponderados das vendas à saída da fábrica das classes para o setor automóvel serem também superiores aos das vendas não destinadas ao setor automóvel para o mesmo NCP.

(771) No que diz respeito à avaliação da Comissão sobre o pedido da empresa de um ajustamento para ter em conta as diferenças no estádio de comercialização (vendas OEM) nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), do regulamento de base, a empresa apresentou uma panorâmica das diferenças entre as funções desempenhadas para clientes do setor automóvel e clientes do setor não automóvel nas seguintes categorias: a) qualificação e testes, b) previsão e planeamento, c) inventário e logística, d) autoridade para fixação de preços, e) tratamento de reclamações e apoio técnico. A empresa alegou igualmente que o efeito dessas diferenças de funções tinha sido demonstrado através dos preços mais elevados cobrados ao cliente do setor automóvel e que a coerência dessas diferenças tinha sido demonstrada relativamente a todas as transações, produtos e períodos. Por último, a empresa acrescentou que, mesmo que a Comissão considerasse que as condições do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea i), do regulamento de base não estavam plenamente preenchidas, deveria conceder um ajustamento especial nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea ii), do regulamento de base.

(772) No que diz respeito à avaliação pela Comissão sobre o pedido da empresa de um ajustamento para ter em conta outros fatores ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, a empresa alegou que:

a) Apresentou o pedido durante a verificação no local, e não apenas após a divulgação final;

b) A sustentabilidade limitada foi apoiada por provas do processo de certificação;

c) Embora os preços por país sejam diferenciados, os preços a nível regional são negociados centralmente;

d) As médias ponderadas do custo de produção e dos preços de venda fornecem provas diretas de um efeito consistente sobre os preços;

e) Os NCP deficitários não refutam o efeito sobre os preços;

f) A ausência de vendas no setor automóvel para a União exige o ajustamento, uma vez que foi alegadamente estabelecido o efeito de outros fatores sobre os preços.

(773) A Comissão sustentou que a utilização da média ponderada para uma comparação do custo de produção não era adequada para determinar se o custo de produção das classes do setor automóvel era sistematicamente superior ao custo de produção das classes do setor não automóvel (produtos de base). Com efeito, quando vários valores diferentes são divididos em dois grupos e é calculada uma média para cada grupo, uma das médias será quase invariavelmente superior à outra. No entanto, esta diferença, por si só, não fornece qualquer indicação sobre se os valores individuais de um grupo são sistematicamente mais elevados do que os do outro grupo. Além disso, já nas suas observações sobre a divulgação final, a empresa alegou que a Comissão não tinha procedido a um exame adequado dos seus pedidos de ajustamentos ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), e do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base. Esta análise foi efetuada, tendo a Comissão rejeitado os pedidos da empresa com base em fundamentos distintos dos relativos à análise do custo médio de produção.

(774) No que diz respeito à alegação nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do regulamento de base, a Comissão observou que não baseou a sua conclusão no simples facto de os tipos do produto vendidos ao cliente do setor automóvel serem produtos abrangidos por uma determinada norma industrial. A Comissão não contesta que os produtos fabricados em conformidade com várias normas industriais podem ser abrangidos pelo mesmo NCP. O cerne do argumento da Comissão residia no facto de não existirem elementos de prova da existência de diferenças físicas entre as diferentes classes produzidas de acordo com a norma industrial para produtos de base, que representavam a grande maioria das vendas da empresa ao cliente do setor automóvel, ao passo que as mesmas classes específicas eram também vendidas a clientes do setor não automóvel. Os relatórios de aprovação apresentados pela empresa diziam respeito apenas aos tipos do produto produzidos em conformidade com a norma da indústria automóvel, que representavam uma minoria das vendas da empresa ao cliente do setor automóvel. De qualquer modo, a empresa não explicou as diferenças físicas entre os tipos do produto vendidos ao cliente do setor automóvel e aos clientes do setor não automóvel. A mera existência de diferenças de preços não pode ser aceite como prova de diferenças físicas.

(775) No que diz respeito à alegação ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), do regulamento de base, a Comissão analisou as funções declaradas pela POSVIET no que se refere às vendas do setor automóvel e do setor não automóvel. Para algumas funções alegadas, nomeadamente qualificação e testes, previsão e planeamento, inventário e logística, bem como apoio técnico, não existiam elementos de prova de apoio no dossiê, ou os elementos de prova eram apenas parciais (existência de relatórios de aprovação/ensaio para um número limitado de tipos do produto). No que diz respeito ao tratamento das reclamações, parece existir uma sobreposição entre as funções e os serviços prestados. Embora o procedimento de reclamação pareça estar claramente estabelecido para o cliente do setor automóvel, pode ser aplicado um procedimento semelhante a clientes do setor não automóvel, em função da natureza da reclamação. No que diz respeito à autoridade para fixação de preços, não é claro de que forma o facto de os preços serem negociados centralmente representa uma função relacionada com o estádio de comercialização/vendas OEM.

(776) No que se refere à alegação ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, a Comissão observou que

a) Embora a empresa tenha apresentado o pedido durante a verificação no local, apenas identificou claramente os fatores que deveriam ser tidos em conta ao abrigo destas disposições nas suas observações sobre a divulgação final;

b) A empresa não apresentou quaisquer elementos de prova de um procedimento de certificação abrangente, mas apenas relatórios de aprovação/testes para um número limitado de tipos do produto vendidos ao cliente do setor automóvel. A Comissão considerou que a realização de testes regulares da conformidade dos produtos fornecidos com as especificações técnicas do cliente do setor automóvel não poderia ter resultado numa sustentabilidade limitada dos fornecedores;

c) No que diz respeito à negociação centralizada dos preços, a Comissão observou que a empresa alegou anteriormente que os preços cobrados ao cliente do setor automóvel não eram representativos do mercado vietnamita, uma vez que não eram fixados especificamente para o Vietname, mas sim a nível regional. Este facto foi refutado pelas observações da Comissão sobre a proposta de preços apresentada pela empresa.

d) A relevância do custo de produção médio ponderado (e também dos preços) já tinha sido abordada várias vezes.

e) Não era claro de que forma o facto de as vendas do setor automóvel abrangidas por dois dos oito NCP pertinentes serem deficitárias não refutava a alegação da empresa de que o ajustamento se justificava. Importa ter em conta, em especial, que a empresa propôs dois métodos para efetuar o ajustamento e ambos se baseavam no ajustamento dos preços para um nível tal que as vendas de classes do setor automóvel ao abrigo de cada NCP relevante gerassem o mesmo nível de rendibilidade que as vendas do setor não automóvel ao abrigo desse mesmo NCP.

(777) Em todo o caso, a POSVIET baseou continuamente os seus pedidos de ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea a), do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), ou do artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base apenas na existência de preços mais elevados cobrados ao seu cliente do setor automóvel. A empresa alegou, em seguida, a existência de diferenças nas características físicas, nas funções relacionadas com o estádio de comercialização/ /vendas OEM ou noutros fatores. Em vez de apresentar elementos de prova da existência dessas diferenças, a empresa alegou que a mera existência de preços mais elevados constituía uma prova dessas diferenças. A este respeito, a Comissão observou que a diferença de preços identificada no mercado interno em função de um

cliente é uma ocorrência normal num mercado livre que deve ser refletida e não eliminada do valor normal. No entanto, a POSVIET não explicou essa diferença de preços em termos de fatores concretos que afetam os preços, tal como exigido pelo artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base. Sem essa ligação, não há qualquer motivo para o ajustamento. Uma mera diferença de preços não demonstra necessariamente uma majoração do preço; poderia igualmente demonstrar uma dedução de preço para clientes do setor não automóvel e, sem qualquer ligação demonstrável a um fator concreto, é uma ocorrência normal do mercado que molda o valor normal para um determinado tipo do produto.

(778) Com base nas considerações expostas nos considerandos 773 a 777, a Comissão rejeitou as alegações descritas nos considerandos 767 a 772.

3.6.5.2. Ajustamentos do preço de exportação

(779) A fim de calcular o preço de exportação no estádio de comercialização à saída da fábrica a partir do preço a jusante, foram efetuados ajustamentos para ter em conta os custos de transporte, seguro, movimentação, carregamento e custos acessórios, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea e), do regulamento de base.

(780) Procedeu-se igualmente a ajustamentos para ter em conta os seguintes fatores que afetam os preços e a sua comparabilidade: o crédito concedido a clientes independentes no mercado interno, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea g), do regulamento de base, as despesas de embalagem suportadas nas vendas de exportação do produto em causa para a União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea f), do regulamento de base, encargos bancários, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea k), do regulamento de base, e comissões, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base. A PIC Coreia pagou comissões a uma empresa coligada no Vietname pelo tratamento de documentos, comunicações e outros serviços prestados no que diz respeito às exportações do produto em causa produzido pela POSVIET para a União.

(781) Para todas as vendas de exportação efetuadas através da PIC Coreia, um comerciante, foi efetuado um ajustamento em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base. A Comissão considerou que os VAG incorridos pelo comerciante e o lucro de um importador independente de 2 %, tal como explicado no considerando 630, refletiam de forma fiável a comissão que um agente independente cobraria pelos seus serviços.

(782) Na sequência da divulgação final, a POSVIET reiterou a sua alegação de que as três empresas comerciais — PIC Coreia, PI Alemanha e PI Itália («grupo PI») — constituíam uma entidade económica única («EEU»). A empresa reconheceu que, em processos anti-*dumping*, o conceito de EEU tinha sido aplicado a um comerciante coligado com o produtor-exportador quando a realidade económica da relação demonstrava que o comerciante atuava como um departamento de exportação interno do produtor. A empresa reiterou a sua alegação nas observações sobre a divulgação final adicional, apesar de esta não abordar a questão em causa e de a empresa ter recebido instruções para apresentar apenas observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

(783) No entanto, a empresa alegou que o facto de a POSVIET não fazer parte da alegada EEU não é relevante no caso em apreço e remeteu para o direito da concorrência da União, que reconhece que uma empresa é uma unidade económica que pode ser constituída por várias pessoas singulares ou coletivas distintas. Neste caso, o critério incide sobre a unidade económica e o controlo, e não sobre a questão de saber se uma das entidades é um produtor. A este respeito, a POSVIET alegou que o grupo PI é uma EEU porque

a) As contas do grupo eram consolidadas;

b) As funções de venda das três empresas eram coordenadas a nível central;

c) Os dois importadores coligados na União não fixavam os preços de forma independente;

d) Os dois importadores coligados na União foram criados para desempenhar funções que não podiam ser exercidas pela PIC Coreia.

(784) A POSVIET alegou que não se opunha à dedução dos VAG ao abrigo do artigo 2.º, n.º 9, e do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base, mas opunha-se à dupla dedução do lucro.

(785) Sugeriu igualmente que seria adequada uma dedução única dos VAG consolidados, nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base.

(786) Por último, a empresa recordou que, nos termos do acórdão PT Musim Mas/Comissão ([141]), quando uma EEU é reconhecida entre um produtor e um comerciante coligado, não se pode considerar que o comerciante desempenhe funções de um agente que trabalha em regime de comissão nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base.

(787) A Comissão examinou esta alegação. Com efeito, nos processos anti-*dumping*, o conceito de EEU é utilizado para descrever situações em que um comerciante está coligado com o produtor-exportador e a realidade económica da relação demonstra que o comerciante atua como um departamento de exportação interno do produtor. Por definição, esta circunstância não está em contradição com o entendimento de uma empresa ao abrigo do direito da concorrência da União, embora seja de notar que este não é aplicável nos inquéritos de defesa comercial.

(788) A Comissão observou que a alegação da POSVIET relativa à existência de uma EEU entre a PIC Coreia, a PI Alemanha e a PI Itália visava alterar a forma como os ajustamentos do preço de exportação eram aplicados. Essencialmente, a empresa opunha-se a uma alegada dupla dedução do lucro teórico ao abrigo do artigo 2.º, n.º 9, e do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base ou, em alternativa, propunha deduzir os VAG consolidados do grupo PI ao abrigo do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base.

(789) A este respeito, a Comissão recordou que as deduções dos VAG e do lucro teórico ao abrigo do artigo 2.º, n.º 9, e do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base representam duas operações distintas, embora ambas se baseiem no mesmo tipo de informações, nomeadamente os VAG efetivamente incorridos pelas empresas coligadas e o lucro de um importador não relacionado.

(790) Nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base, a Comissão calculou o preço de exportação com base no preço a que os produtos planos laminados a frio foram revendidos ao primeiro cliente independente, uma vez que os importadores PI Alemanha e PI Itália estavam coligados com o produtor-exportador. Em conformidade com o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base, foi efetuado um ajustamento relativo a todos os custos suportados entre a importação e a revenda, bem como para os lucros gerados. Os custos incorridos entre a importação e a revenda incluíam, neste caso, os custos declarados pelos importadores para cada transação e os VAG que não podiam ser diretamente relacionados com transações individuais.

(791) Uma vez estabelecidos tanto o preço de exportação como o valor normal, a Comissão procedeu a um ajustamento do preço de exportação para efeitos de uma comparação equitativa, nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base. A Comissão constatou que a PIC Coreia desempenhava funções semelhantes às de um agente que trabalha em regime de comissão e era renumerada por essas funções através de uma margem de lucro. Uma vez que a margem de lucro foi paga entre entidades coligadas, estava viciada pela relação. Por conseguinte, a Comissão utilizou os VAG incorridos pela PIC Coreia e o lucro teórico como indicador da comissão que teria sido paga a um agente independente que exercesse funções da PIC Coreia.

(792) A este respeito, a POSVIET não provou que a abordagem da Comissão violava o regulamento de base. Nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base, a Comissão estava legalmente obrigada a deduzir os VAG e um lucro para calcular o preço de exportação. Quanto ao ajustamento ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base, a empresa não contestou as conclusões da Comissão de que o PIC Coreia exercia funções semelhantes às de um agente que trabalha em regime de comissão. A empresa também não alegou nem apresentou elementos de prova de que a PIC Coreia atuou como um departamento de exportação interno da POSVIET, caso em que um ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base não seria, de facto, adequado.

([141]) Acórdão do Tribunal de Justiça de 26 de outubro de 2016, PT Musim Mas/Comissão, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, n.os 41 e 42, e jurisprudência citada.

(793) Na sequência da divulgação final, a POSVIET alegou que o nível do lucro deduzido nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base para a PIC Coreia quando vende diretamente a clientes independentes na União deveria ser revisto para refletir as funções limitadas da empresa. A este respeito, a empresa remeteu para o acórdão no processo PT Musim Mas/Comissão ([142]), no qual o Tribunal esclareceu que a utilização do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base não se baseia na existência de uma relação entre o comerciante e o produtor-exportador, mas nas funções desempenhadas pelo comerciante. A empresa alegou que o nível de lucro deve ser adaptado às funções desempenhadas pelo comerciante e não por um importador.

(794) Além disso, a POSVIET remeteu para as Orientações da OCDE em matéria de preços de transferência ([143]), segundo as quais «[a] margem de preços de revenda será influenciada pelo nível das atividades realizadas pelo revendedor. Este nível de atividades pode variar muito, desde o caso em que o revendedor apenas presta serviços mínimos como transitário até ao caso em que o revendedor assume plenamente o risco de propriedade, juntamente com a plena responsabilidade e os riscos envolvidos na publicidade, comercialização, distribuição e garantia dos bens, no financiamento das existências e noutros serviços conexos. Se o revendedor na transação controlada não exercer uma atividade comercial substancial, mas apenas transferir os bens para um terceiro, a margem de preço de revenda poderá, tendo em conta as funções desempenhadas, ser pequena.»

(795) A este respeito, a empresa salientou que a PIC Coreia não assegura a armazenagem nem o desalfandegamento, nem se dedica à gestão corrente das relações com os clientes no canal de vendas em que vende diretamente a clientes independentes na União.

(796) A empresa reiterou a alegação, descrita nos considerandos 793 a 795, que formulou nas observações sobre a divulgação final adicional, apesar de esta não abordar a questão em causa e de a empresa ter recebido instruções para apresentar apenas observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

(797) Em primeiro lugar, a Comissão observou que, contrariamente à alegação da POSVIET, o acórdão PT Musim Mas/Comissão ([144]) não associa o lucro utilizado para quantificar o ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base às funções desempenhadas pelo comerciante na qualidade de agente. Pelo contrário, é o próprio ajustamento que está ligado a essas funções. A este respeito, a Comissão recordou que o ajustamento para ter em conta a comissão nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base inclui duas componentes distintas: i) os VAG efetivos do comerciante coligado e ii) um lucro teórico de um comerciante independente ativo no mesmo setor. Embora a componente do lucro sirva de indicador da margem que um comerciante independente comparável obteria no mercado livre, a componente dos VAG reflete as despesas efetivamente incorridas devido às funções desempenhadas pelos comerciantes coligados. É precisamente este último elemento, dos VAG efetivos, que garante que o ajustamento reflete com exatidão os custos das funções exercidas.

(798) A Comissão confirmou que o ajustamento nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base aplicado às exportações para a União através da PIC Coreia não se baseou na existência de uma relação entre a POSVIET e a PIC Coreia, mas sim na participação de um comerciante em vários canais de vendas em que o comerciante exercia funções semelhantes às de um agente que trabalha em regime de comissão. No entanto, a existência da relação serviu de base à determinação do nível do ajustamento. Embora os VAG efetivos da PIC Coreia tenham sido aceites como parte do ajustamento, o lucro gerado pelas vendas não pôde ser considerado, uma vez que o preço de compra foi afetado pela relação entre a POSVIET e a PIC Coreia. Por conseguinte, o lucro de um importador independente na União foi utilizado como indicador adequado.

([142]) Acórdão do Tribunal de Justiça de 26 de outubro de 2016, PT Musim Mas/Comissão, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, n.º 88.

([143]) OCDE (2022), Princípios da OCDE aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais e às administrações fiscais, 2022, ponto 2.37. Disponível em oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational--enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (última consulta em 7 de setembro de 2026).

([144]) Acórdão do Tribunal de Justiça de 26 de outubro de 2016, PT Musim Mas/Comissão, C-468/15 P, ECLI:EU:C:2016:803, n.º 88.

(799) Além disso, a empresa afirmou que o nível de lucro deveria ter sido ajustado em baixa, uma vez que a empresa exercia funções limitadas em comparação com os importadores coligados na União, baseando-se, a este respeito, nas Orientações da OCDE em matéria de preços de transferência.

(800) No que diz respeito às Orientações da OCDE em matéria de preços de transferência, a Comissão recordou que estas se baseiam numa «[n]orma internacional em matéria de preços de transferência que os países membros da OCDE acordaram que deve ser utilizada para efeitos fiscais pelos grupos de [empresas multinacionais] e pelas administrações fiscais» ([145]). As Orientações da OCDE em matéria de preços de transferência não se destinam a prever qual o lucro na revenda de determinados bens que é realizável ou razoável num determinado mercado com base nas funções desempenhadas por um comerciante. A repartição de lucros com base nas funções desempenhadas por entidades coligadas neste contexto serve essencialmente de salvaguarda contra a atribuição de lucros a empresas que desempenham poucas funções mas estão localizadas em jurisdições de baixa tributação.

(801) Em todo o caso, a Comissão discordou de que as funções desempenhadas pela PIC Coreia fossem limitadas em comparação com as funções dos dois importadores coligados na União. Por razões de confidencialidade, foi divulgada separadamente à empresa uma análise pormenorizada. Neste contexto, as Orientações da OCDE em matéria de preços de transferência, nas quais a empresa baseou a sua argumentação, fornecem exemplos de situações em que as funções do comerciante são consideradas limitadas (serviços mínimos como transitário) e em que são substanciais, ou seja, em que se pode esperar uma margem mais elevada (como, por exemplo, o risco total de propriedade, a plena responsabilidade pela publicidade, comercialização, distribuição e garantia dos bens e os riscos a elas associados). A PIC Coreia assumiu claramente a propriedade das mercadorias durante o transporte marítimo e foi responsável pela organização da rede de distribuição. Por conseguinte, as suas funções não podem ser consideradas limitadas. Consequentemente, rejeitou-se a alegação descrita no considerando 797.

3.6.6. *Margens de dumping*

(802) No caso do produtor-exportador incluído na amostra que colaborou no inquérito, a Comissão procedeu a uma comparação entre o valor normal médio ponderado de cada tipo do produto similar e o preço de exportação médio ponderado do tipo do produto em causa correspondente, em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 11 e 12, do regulamento de base.

(803) Nesta base, as margens de *dumping* médias ponderadas definitivas, expressas em percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, são de 16,0 %.

(804) Relativamente aos produtores-exportadores colaborantes não incluídos na amostra, a Comissão calculou a margem de *dumping* média ponderada em conformidade com o artigo 9.º, n.º 6, do regulamento de base. No caso em apreço, a margem de *dumping* definitiva dos produtores-exportadores colaborantes não incluídos na amostra é igual à do produtor-exportador colaborante incluído na amostra, ou seja, 16,0 %.

(805) No que se refere a todos os outros produtores-exportadores do Vietname, a Comissão estabeleceu a margem de *dumping* com base nos dados disponíveis, em conformidade com o artigo 18.º do regulamento de base. Para o efeito, a Comissão determinou o nível de colaboração dos produtores-exportadores. O nível de colaboração é o volume de exportações dos produtores-exportadores colaborantes para a União, expresso em percentagem do total das importações provenientes do país em causa na União durante o período de inquérito, estabelecido com base no Eurostat.

(806) O nível de colaboração no presente caso é elevado, pois as exportações dos produtores-exportadores colaborantes constituíram mais de 80 % do total das importações no período de inquérito. Nesta base, a Comissão decidiu estabelecer a margem de *dumping* dos produtores-exportadores não colaborantes ao nível da empresa colaborante incluída na amostra que foi objeto de um exame individual.

([145]) OCDE (2022), Princípios da OCDE aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais e às administrações fiscais, 2022, ponto 1.1. Disponível em oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (última consulta em 7 de setembro de 2026).

(807) As margens de *dumping* definitivas, expressas em percentagem do preço CIF-fronteira da União do produto não desalfandegado, são as seguintes:

| Empresa | Margem de *dumping* definitiva (%) |
|---|---|
| POSCO VIETNAM CO., LTD | 16,0 |
| Outras empresas colaborantes | 16,0 |
| Todas as outras importações originárias do Vietname | 16,0 |

## 4. **PREJUÍZO**

### 4.1. **Definição da indústria da União e da produção da União**

(808) O produto similar foi fabricado por 22 produtores da União durante o período de inquérito. Estes produtores constituem a «indústria da União», na aceção do artigo 4.º, n.º 1, do regulamento de base.

(809) A produção total da União durante o período de inquérito foi estabelecida em cerca de 31,5 milhões de toneladas, incluindo a produção destinada ao mercado cativo. A Comissão determinou o valor com base em todas as informações disponíveis relativas à indústria da União, nomeadamente a resposta ao questionário da Eurofer, que foi verificada e, sempre que possível, cruzada com as respostas ao questionário (verificadas) dos produtores da União incluídos na amostra.

(810) Como referido no considerando 94, selecionou-se uma amostra de três produtores da União. A amostra definitiva representava mais de 24 % da produção total estimada da União e 17 % das vendas estimadas do produto similar no mercado livre da União, e garantia uma distribuição geográfica adequada.

(811) De um modo geral, a indústria da União caracteriza-se por um grau considerável de integração vertical. Uma parte substancial da produção é utilizada de forma cativa para transformação posterior a jusante, enquanto a parte restante é vendida no mercado livre em concorrência direta com as importações.

### 4.2. **Determinação do mercado pertinente da União**

(812) A fim de apurar se a indústria da União sofreu ou não prejuízo e de determinar o consumo e os vários indicadores económicos respeitantes à situação dessa indústria, a Comissão examinou até que ponto a utilização, pela indústria da União, da sua própria produção, sobretudo para transformação posterior, devia ser tida em conta na análise.

(813) Tal como acima indicado, a indústria da União está, em grande medida, integrada verticalmente e o produto objeto de inquérito constitui um *input* primário para o fabrico de vários produtos a jusante de valor mais elevado, como os produtos galvanizados e com revestimento orgânico. A Comissão verificou que uma parte assinalável da produção dos produtores da União incluídos na amostra se destinava a utilização cativa. Consequentemente, os consumos no mercado cativo e no mercado livre foram analisados separadamente.

(814) A distinção entre o mercado cativo e o mercado livre é pertinente para a análise do prejuízo, porque os produtos destinados à utilização cativa não estão expostos à concorrência direta com os produtos importados e os preços são fixados no âmbito dos grupos, de acordo com várias políticas de preço. Em contrapartida, a produção destinada ao mercado livre está em concorrência direta com as importações do produto objeto de inquérito, com preços de mercado livre.

(815) Para traçar um panorama da indústria da União o mais completo possível, a Comissão recolheu dados sobre toda a atividade relativa aos produtos planos laminados a frio e determinou se a produção se destinava à utilização cativa ou ao mercado livre.

(816) A Comissão examinou determinados indicadores económicos respeitantes à indústria da União com base em dados do mercado livre. Estes indicadores incluem: volume de vendas e preços de venda no mercado da União; parte de mercado; crescimento; volumes e preços de exportação; rendibilidade; retorno dos investimentos; e *cash flow*. Sempre que possível e quando justificado, as conclusões da análise foram comparadas com os dados relativos ao mercado cativo, a fim de obter um panorama completo da situação da indústria da União.

(817) No que respeita a outros indicadores económicos, no entanto, só foi possível efetuar uma análise útil com base em toda a atividade, incluindo a utilização cativa da indústria da União. São eles: produção; capacidade e utilização da capacidade; investimentos; existências; emprego; produtividade; salários; e capacidade de obtenção de capital. Dependem da atividade global, independentemente de a produção ser cativa ou vendida no mercado livre.

### 4.3. **Consumo da União**

#### 4.3.1. *Consumo cativo no mercado da União (em toneladas)*

(818) A Comissão estabeleceu o consumo cativo da União com base na utilização cativa e nas vendas cativas no mercado da União de todos os produtores da União conhecidos. Nesta base, o consumo cativo da União evoluiu do seguinte modo:

*Quadro 25*

**Consumo cativo no mercado da União (toneladas)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Consumo cativo | 24 019 465 | 24 266 863 | 24 913 310 | 24 037 814 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *101* | *104* | *100* |

*Fonte:* resposta da Eurofer ao questionário.

(819) Estabeleceu-se que cerca de 76 % da produção da União de produtos planos laminados a frio se destina ao mercado cativo, enquanto os restantes 24 % são vendidos em condições de mercado livre.

(820) O consumo cativo da UE aumentou cerca de 4 % entre 2022 e 2024, refletindo uma expansão gradual da procura cativa. No entanto, esta tendência não foi sustentada, uma vez que o consumo diminuiu posteriormente cerca de 3,5 % durante o período de inquérito, em comparação com 2024, regressando globalmente ao seu nível de 2022. De um modo geral, o consumo cativo registou apenas uma variação limitada durante o período considerado, o que indica uma procura a jusante relativamente estável no âmbito de operações verticalmente integradas.

#### 4.3.2. *Consumo no mercado livre no mercado da União (toneladas)*

(821) A Comissão determinou o consumo da União no mercado livre com base a) nos dados da Eurofer relativos às vendas no mercado da União de todos os produtores conhecidos da União, cruzados com as informações declaradas pelos produtores da União incluídos na amostra; e b) nas importações na União provenientes de todos os países terceiros, como comunicadas pelo Eurostat. Nesta base, o consumo da União no mercado livre evoluiu da seguinte forma:

*Quadro 26*

**Consumo da União no mercado livre (toneladas)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Consumo no mercado livre | 8 089 250 | 7 372 012 | 7 543 690 | 7 274 722 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *91* | *93* | *90* |

*Fonte:* respostas ao questionário dadas pela Eurofer, produtores da União incluídos na amostra, Eurostat.

(822) O consumo no mercado livre sofreu uma redução significativa no período considerado. No primeiro ano, caiu 9 %. Seguiu-se um aumento moderado de 2 % no ano seguinte. No entanto, esta recuperação foi temporária, uma vez que o consumo voltou a diminuir 3 pontos percentuais no PI.

(823) Globalmente, o consumo no mercado livre registou uma diminuição total de 10 % durante o período considerado. Esta diminuição deveu-se principalmente a uma contração do consumo a jusante, em especial no setor da construção e em determinadas aplicações industriais, que são mercados de utilização final essenciais para os produtos siderúrgicos.

(824) Além disso, a incerteza macroeconómica e o crescimento económico mais fraco em vários Estados-Membros contribuíram para um comportamento de compra mais cauteloso entre os clientes, que atrasaram ou reduziram as encomendas e deram prioridade à redução das existências. Tal resultou numa menor atividade no mercado à vista e numa redução dos volumes de transações no segmento do mercado livre.

4.3.3. *Consumo global*

(825) O consumo global — a soma do consumo no mercado cativo e no mercado livre — evoluiu do seguinte modo no período considerado:

*Quadro 27*

**Consumo global da União (mercado livre e mercado cativo) (toneladas)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Consumo total da União | 32 108 714 | 31 638 874 | 32 456 525 | 31 312 536 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *99* | *101* | *98* |

*Fonte:* respostas ao questionário dadas pela Eurofer, produtores da União incluídos na amostra, Eurostat.

(826) Globalmente, o consumo da União manteve-se estável durante o período considerado, com flutuações limitadas. Diminuiu ligeiramente (1 %) no primeiro ano. Seguiu-se um ligeiro aumento de 3 pontos percentuais no ano seguinte. No entanto, este aumento não foi sustentado, uma vez que o consumo diminuiu 4 pontos percentuais no período de inquérito.

(827) Durante o período considerado, o consumo global manteve-se essencialmente estável, com uma ligeira diminuição de cerca de 2 % entre 2022 e o período de inquérito. Esta estabilidade relativa deveu-se principalmente ao facto de o consumo cativo se ter mantido globalmente estável, o que atenuou parcialmente a tendência descendente observada no consumo no mercado livre, amortecendo assim a diminuição global da procura.

4.4. **Importações provenientes dos países em causa**

4.4.1. *Avaliação cumulativa dos efeitos das importações provenientes dos países em causa e dos volumes de importação e dos preços das importações provenientes dos países em causa*

(828) A Comissão analisou se as importações do produto originário dos países em causa deveriam ser avaliadas cumulativamente, em conformidade com o artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base.

(829) A margem de *dumping* estabelecida para as importações provenientes dos países em causa era superior ao limiar *de minimis* estabelecido no artigo 9.º, n.º 3, do regulamento de base. O volume das importações provenientes de cada um dos países em causa não foi negligenciável na aceção do artigo 5.º, n.º 7, do regulamento de base. As partes de mercado no período de inquérito variaram entre 3 % e 7 %.

(830) As condições de concorrência entre as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa e o produto similar eram semelhantes. Como mencionado no considerando 125, o inquérito revelou que os produtos planos laminados a frio vendidos pelos produtores-exportadores e pela indústria da União têm as mesmas características físicas, químicas e técnicas de base, bem como as mesmas utilizações de base. Além disso, os produtos importados concorrem entre si e com a indústria da União e com os produtos planos laminados a frio produzidos na União, porque são vendidos através dos mesmos canais de vendas e a categorias similares de clientes.

(831) Por conseguinte, todos os critérios definidos no artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base foram cumpridos e as importações provenientes dos países em causa foram examinadas cumulativamente para efeitos da determinação do prejuízo.

4.4.2. *Volume e parte de mercado das importações provenientes dos países em causa*

(832) A Comissão determinou o volume das importações com base nos dados comunicados pelo Eurostat. As partes de mercado foram estabelecidas comparando os volumes de importação com o consumo da União no mercado livre, como indicado no quadro 26.

(833) As importações na União provenientes dos países em causa registaram a seguinte evolução:

*Quadro 28*

**Volume das importações e parte de mercado**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| ÍNDIA | | | | |
| Volume das importações provenientes da Índia (toneladas) | 405 319 | 387 521 | 435 297 | 414 530 |
| *Índice* | *100* | *96* | *107* | *102* |
| Parte de mercado da Índia (%) | 5 | 5 | 6 | 6 |
| JAPÃO | | | | |
| Volume das importações provenientes do Japão (toneladas) | 126 021 | 223 217 | 246 354 | 250 001 |
| *Índice* | *100* | *177* | *195* | *198* |
| Parte de mercado do Japão (%) | 2 | 3 | 3 | 3 |
| TAIWAN | | | | |
| Volume das importações provenientes de Taiwan (toneladas) | 293 280 | 440 907 | 574 505 | 499 836 |
| *Índice* | *100* | *150* | *196* | *170* |
| Parte de mercado de Taiwan (%) | 4 | 6 | 8 | 7 |
| TURQUIA | | | | |
| Volume das importações provenientes da Turquia (toneladas) | 448 012 | 228 046 | 417 253 | 334 885 |
| *Índice* | *100* | *51* | *93* | *75* |
| Parte de mercado da Turquia (%) | 6 | 3 | 6 | 5 |

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| VIETNAME | | | | |
| Volume das importações provenientes do Vietname (toneladas) | 48 282 | 115 405 | 157 386 | 187 767 |
| *Índice* | *100* | *239* | *326* | *389* |
| Parte de mercado do Vietname (%) | 1 | 2 | 2 | 3 |
| PAÍSES EM CAUSA | | | | |
| Volume das importações provenientes dos países em causa (toneladas) | 1 320 914 | 1 395 097 | 1 830 796 | 1 687 020 |
| *Índice* | *100* | *106* | *139* | *128* |
| Parte de mercado (%) | 16 | 19 | 24 | 23 |

*Fonte:* Eurostat. As partes de mercado foram estabelecidas comparando os volumes de importação com o consumo da União no mercado livre, como indicado no quadro 24.

(834) Durante o período considerado, as importações provenientes dos países em causa aumentaram globalmente, tanto em termos de volume (28 %) como de parte de mercado (23 %) no PI. Embora a evolução tenha variado significativamente entre os países em causa, a tendência geral aponta para um reforço da presença destas importações no mercado da União.

(835) Em 2023, os volumes das importações apresentaram uma evolução heterogénea. As importações provenientes da Índia registaram uma ligeira descida (–4 %), ao passo que as importações provenientes da Turquia sofreram uma queda acentuada (–49 %). Em contrapartida, as importações provenientes do Japão (+77 %), de Taiwan (+50 %) e do Vietname (+139 %) aumentaram de forma assinalável. Consequentemente, o volume global das importações provenientes dos países em causa aumentou, tendo esta subida sido acompanhada de um aumento da parte de mercado de 16 % para 19 % (+3 pontos percentuais).

(836) Em 2024, a tendência ascendente tornou-se mais pronunciada. As importações provenientes da Índia (+12 %), do Japão (+10 %) e de Taiwan (+30 %) continuaram a crescer, enquanto as importações provenientes da Turquia recuperaram com solidez (+83 %) do baixo nível registado em 2023. As importações provenientes do Vietname também aumentaram (+36 %). Tal conduziu a uma expansão significativa do volume global das importações e a um aumento acentuado da parte de mercado para 24 % (+5 pontos percentuais).

(837) Durante o período de inquérito, os volumes das importações diminuíram em comparação com 2024, mas mantiveram-se muito acima dos níveis de 2022. As importações provenientes da Índia diminuíram moderadamente (–5 %), tendo também descido as importações provenientes de Taiwan (–13 %) e da Turquia (–20 %). Em contrapartida, continuaram a aumentar as importações provenientes do Japão (+1 %) e do Vietname (+19 %). Globalmente, as importações provenientes dos países em causa mantiveram-se elevadas, tendo a parte de mercado diminuído apenas ligeiramente para 23 % (–1 ponto percentual).

(838) Durante o período considerado, as importações provenientes dos países em causa aumentaram significativamente, tanto em termos de volume como de parte de mercado. Os volumes das importações aumentaram 6 % em 2023 e voltaram a aumentar acentuadamente, em 31 %, em 2024. Embora tenham diminuído 8 % durante o período de inquérito, em comparação com 2024, mantiveram-se 28 % acima dos níveis de 2022. Paralelamente, a parte de mercado destas importações aumentou de forma constante, passando de 16 % em 2022 para 19 % em 2023 e atingindo 24 % em 2024, antes de diminuir ligeiramente para 23 % no período de inquérito. De um modo geral, apesar de uma ligeira queda no período de inquérito, as importações provenientes dos países em causa revelaram uma forte tendência ascendente e reforçaram significativamente a sua posição no mercado da União.

4.4.3. *Preços das importações provenientes dos países em causa e subcotação e depreciação dos preços*

(839) A Comissão utilizou os dados do Eurostat para determinar os preços das importações.

(840) O preço médio ponderado das importações na União provenientes dos países em causa registou a seguinte evolução:

*Quadro 29*

**Preços de importação (EUR/unidade de medida)**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| ÍNDIA | | | | |
| Preço médio das importações objeto de *dumping* | 1 051 | 772 | 725 | 680 |
| *Índice* | *100* | *73* | *69* | *65* |
| JAPÃO | | | | |
| Preço médio das importações objeto de *dumping* | 1 021 | 802 | 777 | 718 |
| *Índice* | *100* | *79* | *76* | *70* |
| TAIWAN | | | | |
| Preço médio das importações objeto de *dumping* | 1 042 | 752 | 703 | 690 |
| *Índice* | *100* | *72* | *67* | *66* |
| TURQUIA | | | | |
| Preço médio das importações objeto de *dumping* | 1 041 | 834 | 744 | 716 |
| *Índice* | *100* | *80* | *71* | *69* |
| VIETNAME | | | | |
| Preço médio das importações objeto de *dumping* | 1 166 | 757 | 708 | 667 |
| *Índice* | *100* | *65* | *61* | *57* |
| PAÍSES EM CAUSA | | | | |
| Preço médio das importações objeto de *dumping* | 1 047 | 779 | 728 | 695 |
| *Índice* | *100* | *74* | *70* | *66* |

*Fonte:* Eurostat.

(841) O preço médio das importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa diminuiu 34 % no período considerado. Esta tendência descendente foi observada em todos os países em causa individualmente, com reduções de preços que variaram entre 30 % e 43 %, registando-se a descida mais acentuada no Vietname, com 43 %.

(842) A Comissão determinou a subcotação dos preços durante o período de inquérito mediante uma comparação entre:

1) os preços de venda médios ponderados, por tipo do produto, dos produtores da União incluídos na amostra, cobrados a clientes independentes no mercado da União, ajustados ao estádio à saída da fábrica; e

2) os preços médios ponderados correspondentes por tipo do produto das importações provenientes dos produtores-exportadores colaborantes do país em causa incluídos na amostra, cobrados ao primeiro cliente independente no mercado da União, estabelecidos numa base «custo, seguro e frete» (CIF), devidamente ajustados para ter em conta os direitos aduaneiros e os custos pós-importação.

(843) A comparação dos preços foi feita por tipo do produto para transações efetuadas no mesmo estádio de comercialização, com os devidos ajustamentos quando necessário, e após a dedução de descontos e abatimentos. O resultado da comparação, expresso em percentagem do volume de negócios hipotético dos produtores da União incluídos na amostra durante o período de inquérito,

(844) Na sequência das observações sobre a divulgação final que conduziram a alterações dos preços de exportação no Japão e na Turquia, tal como explicado nos considerandos 270 e 278, e 632 e 636, respetivamente, a Comissão reviu as margens de subcotação.

(845) No que diz especificamente respeito à Nippon Steel, na sequência da aceitação da alegação de que os seus preços para a MISI e a NST eram preços de plena concorrência, a Comissão não determinou o seu preço de exportação nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base. No entanto, para determinar o preço de importação utilizado nos cálculos da subcotação dos preços e da margem de prejuízo, a Comissão aplicou o artigo 2.º, n.º 9, por analogia, uma vez que o preço declarado às autoridades aduaneiras não era fiável devido à existência de uma relação intragrupo ([146]).

(846) Neste caso, a fim de repor o preço de mercado para um cliente independente ao nível do estádio de comercialização de comparação (ou seja, o preço de importação imediatamente após o desalfandegamento desse produto na fronteira da UE), foram efetuados ajustamentos ao preço para ter em conta todos os custos incorridos entre a importação e a revenda, incluindo os VAG, e os lucros gerados.

(847) A Comissão baseou-se nos VAG efetivos declarados pelo importador coligado. Tal como se explica no considerando 630, a margem de lucro utilizada nos ajustamentos foi de 2 %. Nesta base, a Comissão procedeu a um ajustamento para ter em conta o lucro obtido por cada entidade coligada na União envolvida na revenda ao primeiro cliente independente na União. Em especial, os elementos de prova constantes do dossiê demonstraram que a empresa B, no âmbito de uma compra à MISEA com o produto «entregue no local descarregado», cobriu os custos de descarga no porto da União aquando da entrega do produto objeto de inquérito. Com base no que precede, na ausência de colaboração por parte da empresa B, a Comissão considerou que, para além da MISEA, a empresa B também esteve envolvida no processo de importação. Por este motivo, a Comissão aplicou o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base por analogia, tanto para a MISEA como para a empresa B.

(848) Nas suas observações sobre a divulgação final, o Governo do Japão alegou que a Comissão não apresentou uma justificação para deduzir uma margem de lucro excessiva de 2 % para cada entidade envolvida na cadeia de vendas ao calcular o preço de exportação. Embora a alegação tenha sido apresentada relativamente ao preço de exportação para o cálculo do *dumping*, no qual a Comissão não ajustou o preço de exportação nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), após aceitar a alegação da Nippon Steel relativa à plena concorrência no considerando 270, a alegação continuou a ser pertinente para o cálculo da subcotação dos preços e da margem de prejuízo.

(849) A Comissão observou que procedeu ao ajustamento aplicando por analogia o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base, tal como explicado no considerando 845. A Comissão não pôde basear-se nos lucros realizados pelos importadores coligados, uma vez que foram obtidos com base nas vendas e nos preços de entidades coligadas. O lucro de um importador independente não pôde ser identificado como um indicador no presente inquérito, uma vez que nenhum importador independente colaborou. Assim, tal como explicado no considerando 847, a Comissão baseou-se no lucro estabelecido para um importador independente num inquérito anterior sobre o mesmo produto. Este lucro de 2 % representou o indicador do lucro de um importador na União na ausência de alternativas. Além disso, um lucro de 2 % está em consonância com a margem de lucro deixada aos comerciantes durante o período de inquérito, pelo que um lucro teórico de 2 % não pode ser considerado excessivo. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

([146]) Os tribunais da União têm defendido sistematicamente esta abordagem. Ver, por exemplo, acórdão do Tribunal Geral de 14 de setembro de 2022, Methanol Holdings (Trinidad) Ltd/Comissão Europeia, T-744/19, ECLI:EU:T:2022:558, n.º 63. Acórdão do Tribunal de Justiça de 8 de junho de 2023, PAO Severstal e Novolipetsk Steel PJSC (NLMK)/Comissão Europeia, C-747/21 P e C-748/ /21 P, ECLI:EU:C:2023:459, n.º 92.

*Quadro 30*

**Margens de subcotação dos preços**

| País | Empresa | Margens de subcotação dos preços (%) |
|---|---|---|
| Índia | JSW Steel Limited | 11 |
| Japão | Nippon Steel Corporation | 12,5 |
| Taiwan | Grupo CSC | 9,2 |
| Turquia | Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 13,4 |
| | Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 5,3 |
| Vietname | POSCO VIETNAM CO., LTD | 10,7 |

(850) O produto em causa é, em grande medida, norteado pelos preços e a concorrência no mercado faz-se principalmente através da fixação de preços. Além disso, os preços de mercado são transparentes e facilmente acessíveis. O inquérito revelou que apenas uma parte limitada das vendas é efetuada ao abrigo de contratos a longo prazo, enquanto os clientes mantêm a possibilidade de mudar de fornecedor num mercado altamente dinâmico.

(851) Neste contexto, apurou-se que as margens de subcotação estabelecidas para as importações em causa eram significativas, ascendendo a 11 % para a Índia, 12,5 % para o Japão, 9,2 % para Taiwan, 5,3 % e 13,4 % para a Turquia e 10,7 % para o Vietname.

(852) O inquérito demonstrou ainda que os preços da indústria da União foram depreciados pelas importações a baixos preços originárias dos países em causa, que seguiram tendências e padrões comerciais semelhantes.

(853) O grupo NSC alegou igualmente que a Comissão deveria ter em conta os prazos de entrega mais longos para as importações japonesas ao calcular a subcotação dos preços e a margem de prejuízo. Alegou que os produtos planos laminados a frio japoneses demoraram substancialmente mais tempo a chegar à União do que os produtos planos laminados a frio produzidos na União e propôs um ajustamento do valor temporal do dinheiro ao preço de exportação comparável ao custo adicional das condições de pagamento.

(854) A margem de prejuízo é estabelecida comparando o preço de exportação com o preço não prejudicial da indústria da União em estádios de comercialização comparáveis. Tal como referido pelo Tribunal de Justiça no processo Hansol, «decorre de uma leitura conjugada do artigo 1.º, n.º 1, e do artigo 3.º, n.º 2, do regulamento de base que o prejuízo deve ser apreciado no momento da "introdução em livre prática na União" do produto objeto de *dumping*. Por conseguinte, o cálculo da subcotação deve, em princípio, ser feito ao nível das importações objeto de *dumping*» ([147]). Por outras palavras, o preço à saída da fábrica cobrado pelos produtores da União de produtos similares deve ser comparado com o «preço de importação imediatamente após o desalfandegamento desse produto na fronteira da União» ([148]). A diferença nos prazos de entrega não afeta o estádio de comercialização nem as características dos produtos comparados, pelo que não exige um ajustamento do preço de exportação.

(855) A Comissão considerou igualmente que a analogia estabelecida pela NSC com os custos de crédito relacionados com as condições de pagamento de uma fatura não era adequada. Os custos de crédito refletem uma condição contratual de pagamento acordada entre as partes e estão diretamente relacionados com os termos da transação. Em contrapartida, o tempo necessário para o produto importado chegar à União resulta de disposições logísticas e de transporte e não constitui um prazo de pagamento. Por conseguinte, o prazo de entrega mais longo não constitui uma condição de financiamento comparável ao período de crédito concedido nos termos de uma fatura.

(856) A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

(857) O grupo NSC alegou igualmente que algumas das suas exportações de DC01 foram utilizadas na construção, ao passo que a maior parte do DC01 vendido pelos produtores da União se destinava a clientes do setor automóvel. Nessa base, a NSC alegou que a subcotação dos preços e dos custos deveria ser avaliada apenas com base nas vendas da União não destinadas ao setor automóvel.

([147]) C-260/20 P, Comissão Europeia/Hansol Paper Co. Ltd, cit., n.º 102.
([148]) Ibid., n.º 103, ênfase nossa.

(858) A Comissão observou que a subcotação dos preços e dos custos é determinada comparando as importações objeto de *dumping* com o produto similar da indústria da União, definido por características objetivas, e não por referência ao setor em que o comprador opera. Esta comparação é efetuada por NCP. A própria NSC reconheceu que o produto específico é fornecido tanto a clientes do setor da construção como do setor automóvel; por conseguinte, constitui um único produto similar no âmbito de um único NCP. Os NCP são fixados no início com base em características físicas e técnicas verificáveis que têm efeitos nos preços. A utilização final não é uma característica deste tipo. A NSC não conseguiu identificar quaisquer critérios técnicos mensuráveis que permitissem separar os produtos para o setor automóvel dos restantes. A NSC também não identificou qualquer característica mensurável que diferenciasse as suas exportações das vendas correspondentes da União. As alegadas diferenças nos requisitos de rastreabilidade, certificação ou qualificação dizem respeito a condições comerciais e não a características do produto. Os clientes do setor automóvel e do setor não automóvel são utilizadores finais industriais que operam no mesmo estádio de comercialização.

(859) Além disso, a Comissão observou que, mesmo que a descrição do mercado da NSC fosse exata e não baseada em pressupostos, o prejuízo continuaria a verificar-se. A indústria da União sofreu prejuízo nas vendas em que concorre com as importações a baixos preços. Os preços mais elevados obtidos noutro cliente não eliminam esse prejuízo. Quando a NSC provoca uma subcotação do preço, os produtores da União perdem a venda ou reduzem o seu preço, e essa perda ou depreciação dos preços constitui o prejuízo. Do mesmo modo, a subcotação dos custos é calculada com base no custo por NCP e não por tipo de cliente. Por conseguinte, o setor do comprador não tem qualquer impacto na análise da subcotação dos custos.

(860) A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

### 4.5. **Situação económica da indústria da União**

#### 4.5.1. *Observações de caráter geral*

(861) Em conformidade com o artigo 3.º, n.º 5, do regulamento de base, o exame do impacto das importações objeto de *dumping* na indústria da União incluiu uma avaliação de todos os indicadores económicos que influenciaram a situação da indústria da União durante o período considerado.

(862) Tal como referido no considerando 92, recorreu-se à amostragem para determinar o eventual prejuízo sofrido pela indústria da União.

(863) Para efeitos da determinação do prejuízo, a Comissão distinguiu entre indicadores de prejuízo macroeconómicos e microeconómicos. Os indicadores macroeconómicos foram avaliados ao nível de toda a indústria da União. A avaliação baseou-se nas informações facultadas pelo autor da denúncia, que foram cruzadas com dados fornecidos pelos produtores da União e com as estatísticas oficiais disponíveis (Eurostat). A análise dos indicadores microeconómicos foi realizada a nível dos produtores da União incluídos na amostra. A avaliação baseou-se nas informações por eles fornecidas, que foram devidamente verificadas. Os dois conjuntos de dados foram considerados representativos da situação económica da indústria da União.

a) Os indicadores macroeconómicos incluem: produção, capacidade de produção, utilização da capacidade, volume de vendas, parte de mercado, crescimento, emprego, produtividade, amplitude da margem de *dumping* e recuperação de anteriores práticas de *dumping*;

b) Os indicadores microeconómicos incluem: preços unitários médios, custo unitário, custo da mão de obra, existências, rendibilidade, *cash flow*, investimentos, retorno dos investimentos e capacidade de obtenção de capital.

(864) Para traçar um panorama da indústria da União o mais completo possível, a Comissão recolheu dados relativos a toda a produção do produto similar objeto de inquérito e determinou se a produção se destinava à utilização cativa ou ao mercado livre. No caso de alguns indicadores de prejuízo relativos à indústria da União, a Comissão analisou separadamente os dados relacionados com o mercado livre e o mercado cativo, e procedeu a uma análise comparativa.

(865) Na análise específica do segmento do mercado livre, foram apreciados os seguintes indicadores: vendas, parte de mercado, preços unitários, custo unitário, rendibilidade e *cash flow*. No que respeita a outros indicadores económicos, no entanto, só foi possível efetuar uma análise útil com base em toda a atividade, incluindo a utilização cativa da indústria da União.

(866) Nestes indicadores mais gerais incluem-se a produção, a capacidade, a utilização da capacidade, o investimento, o retorno dos investimentos, o emprego, a produtividade, as existências e os custos da mão de obra. Em relação a estes indicadores, a Comissão só conseguiu efetuar uma análise útil com base na atividade global da indústria da União. Esta análise é consentânea com a jurisprudência dos tribunais da União e da OMC ([149]).

4.5.2. *Indicadores macroeconómicos*

4.5.2.1. Produção, capacidade de produção e utilização da capacidade

(867) A produção total da União, a capacidade de produção e a utilização da capacidade evoluíram do seguinte modo durante o período considerado:

*Quadro 31*

**Produção, capacidade de produção e utilização da capacidade**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Volume de produção (toneladas) | 31 694 255 | 31 701 294 | 32 392 557 | 31 508 803 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *100* | *102* | *99* |
| Capacidade de produção (toneladas) | 46 387 539 | 45 690 871 | 45 465 152 | 43 790 478 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *98* | *98* | *94* |
| Utilização da capacidade (%) | 68 | 69 | 71 | 72 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *102* | *104* | *105* |

*Fonte:* resposta da Eurofer ao questionário.

(868) Durante o período considerado, o volume de produção da União manteve-se relativamente estável. Aumentou ligeiramente (2 %) entre 2022 e 2024, antes de diminuir no período de inquérito, o que resultou numa diminuição marginal global de 1 % durante o período considerado.

(869) A capacidade de produção registou uma tendência contínua de descida durante o período considerado, diminuindo 6 % a nível global. A capacidade diminuiu 2 % entre 2022 e 2023, manteve-se estável em 2024 e, em seguida, diminuiu mais 4 % durante o período de inquérito. A diminuição de 6 % na capacidade de produção durante o período considerado pode explicar-se pelas expectativas de menor procura, num contexto em que o consumo da União diminuiu 10 %, conduzindo a uma contração da dimensão do mercado. Em resposta, os produtores da União ajustaram a sua base de produção para a alinhar com a redução da procura, incluindo a retirada de capacidades menos eficientes ou não essenciais, a fim de evitar o excesso de capacidade e assegurar uma utilização mais eficiente dos recursos.

(870) Em resultado da ligeira diminuição da capacidade de produção combinada com volumes de produção relativamente estáveis, a utilização da capacidade aumentou de forma constante durante o período considerado, passando de 68 % em 2022 para 72 % no período de inquérito, o que corresponde a um aumento de 5 %.

([149]) Acórdão de 27 de novembro de 1991, *Gimelec/Comissão*, C-315/90, EU:C:1991:447, n.os 16 a 29; Relatório do Órgão de Recurso da OMC de 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, n.os 181 a 215.

4.5.2.2. Volume de vendas e parte de mercado

(871) O volume de vendas e a parte de mercado da indústria da União evoluíram do seguinte modo no período considerado:

*Quadro 32*

**Volume de vendas e parte de mercado**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Volume de vendas no mercado livre da União (toneladas) | 5 633 739 | 5 007 333 | 4 855 388 | 4 767 237 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *89* | *86* | *85* |
| Parte de mercado (%) | 70 | 68 | 64 | 66 |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *98* | *92* | *94* |

*Fonte:* resposta da Eurofer ao questionário e Eurostat.

(872) Durante o período considerado, o volume de vendas da indústria da União no mercado livre diminuiu continuamente 15 %, com uma queda acentuada de 11 % entre 2022 e 2023, seguida de novas diminuições de 3 pontos percentuais e um ponto percentual nos períodos subsequentes.

(873) A parte de mercado da indústria da União diminuiu globalmente 4 pontos percentuais durante o período considerado. Diminuiu 2 pontos percentuais entre 2022 e 2023 e mais 4 pontos percentuais entre 2023 e 2024, antes de aumentar 2 pontos percentuais durante o período de inquérito.

(874) Globalmente, a diminuição do volume de vendas (–15 %) excedeu a diminuição do consumo da União (–10 %), o que indica uma perda de parte de mercado dos produtores da União de produtos planos laminados a frio no consumo da União no mercado livre durante o período considerado.

4.5.2.3. Emprego e produtividade

(875) O emprego e a produtividade evoluíram do seguinte modo no período considerado:

*Quadro 33*

**Emprego e produtividade**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Número de trabalhadores (ETC) | 9 298 | 9 006 | 9 013 | 8 598 |
| *Índice* | *100* | *97* | *97* | *92* |
| Produtividade (toneladas/ETC) | 3 409 | 3 520 | 3 594 | 3 665 |
| *Índice* | *100* | *103* | *105* | *108* |

*Fonte:* resposta da Eurofer ao questionário.

(876) O emprego da indústria da União diminuiu 8 % no período considerado. O emprego diminuiu 3 % entre 2022 e 2023, permaneceu estável em 2024 e, em seguida, diminuiu mais 5 pontos percentuais durante o PI. Esta descida refletiu os ajustamentos para ter em conta a queda das vendas e condições de mercado mais fracas. A indústria racionalizou progressivamente a sua mão de obra através de medidas de eficiência, incluindo a não substituição de trabalhadores cessantes e a reestruturação das atividades de produção, a fim de alinhar os custos com a redução da procura.

(877) A produtividade aumentou 8 % durante o período considerado. Esta evolução resultou principalmente da redução do emprego combinada com níveis de produção globalmente estáveis, o que levou a um maior rendimento por trabalhador. Por conseguinte, o aumento da produtividade reflete os ganhos de eficiência obtidos através da reestruturação e da racionalização da mão de obra.

4.5.2.4. Amplitude da margem de *dumping*

(878) Todas as margens de *dumping* foram significativamente superiores ao nível *de minimis*. O impacto da amplitude das margens de *dumping* efetivas sobre a indústria da União foi substancial, dado o volume e os preços das importações provenientes dos países em causa.

4.5.2.5. Crescimento

(879) Durante o período considerado, o consumo da União no mercado livre diminuiu 10 %. Esta diminuição foi impulsionada pela maturidade do mercado e por uma redução da atividade nos principais setores a jusante, que pesaram sobre a procura global. Em especial, a ausência de crescimento na construção e em certas aplicações industriais resultou num menor consumo do produto em causa.

(880) No entanto, os indicadores de desempenho da indústria da União mostram que esta teve dificuldade em preservar a sua posição no mercado. Embora a produção se tenha mantido globalmente estável (–1 %), as vendas no mercado da União diminuíram significativamente, em 15 %, o que resultou numa perda de parte de mercado de 6 % (4 pontos percentuais). Tal indica que a indústria da União não só acompanhou, como superou a contração do consumo em termos de diminuição das vendas, registando assim um desempenho inferior ao da evolução global do mercado.

(881) A deterioração das vendas e da parte de mercado, num contexto de diminuição do consumo, demonstra que a indústria da União não conseguiu crescer, nem em termos absolutos nem em termos relativos. Em vez disso, registou uma contração da sua presença no mercado que excedeu a redução global da procura.

(882) Esta falta de crescimento reflete-se ainda na redução do emprego em 8 %, o que indica uma contração da capacidade operacional em resposta à deterioração das condições de mercado. Embora a produtividade tenha aumentado 8 % e a utilização da capacidade 5 % (4 pontos percentuais), estes ganhos refletem melhorias de eficiência alcançadas através da redução da mão de obra, da redução da capacidade e da reestruturação, e não da expansão ou do crescimento sustentável.

(883) Nesta base, conclui-se que a indústria da União não registou qualquer crescimento durante o período considerado. Apesar de operar num mercado livre em contração, caracterizado por uma diminuição de 10 % do consumo, a deterioração das vendas e da parte de mercado da indústria da União demonstra uma perda de poder concorrencial e uma incapacidade de traduzir os ganhos de eficiência em crescimento do mercado.

4.5.3. *Indicadores microeconómicos*

4.5.3.1. Preços e fatores que influenciam os preços

(884) No período considerado, o preço de venda unitário médio ponderado cobrado pelos produtores da União incluídos na amostra a clientes independentes na União evoluiu do seguinte modo:

*Quadro 34*

**Preços de venda na União**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Preço de venda unitário médio na União no mercado livre (EUR/unidade de medida) | [1 020-1 095] | [815-875] | [745-800] | [700-755] |
| *Índice* | *100* | *80* | *73* | *69* |

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Custo unitário de produção (EUR/ /unidade de medida) | [900-975] | [820-890] | [720-780] | [690-750] |
| *Índice* | *100* | *91* | *80* | *77* |

*Fonte*: respostas ao questionário facultadas pelos produtores da União incluídos na amostra

(885) O quadro acima mostra a evolução do preço unitário de venda no mercado livre da União em comparação com o custo unitário de produção correspondente.

(886) No período considerado, o consumo da União no mercado livre registou uma tendência global de descida, o que refletiu a deterioração das condições de mercado no contexto pós-COVID-19, com a fraca procura a exercer uma pressão descendente persistente sobre os preços, que se intensificou a partir de 2023, em consonância com o enfraquecimento da procura de aço. Neste contexto, o preço de venda unitário médio da indústria da União diminuiu significativamente, caindo 20 % entre 2022 e 2023, seguido de uma nova diminuição de 8 % entre 2023 e 2024 e de mais 6 % durante o período de inquérito, em comparação com 2024. Globalmente, tal representa uma diminuição cumulativa de 31 % entre 2022 e o período de inquérito.

(887) Ao longo dos mesmos anos, o custo unitário de produção também seguiu uma tendência descendente, embora com um padrão diferente. Os custos diminuíram 9 % entre 2022 e 2023 e, de forma mais acentuada, 12 % entre 2023 e 2024. Durante o PI, os custos diminuíram mais 4 % em comparação com 2024. Trata-se, no total, de uma diminuição global de 23 % entre 2022 e o PI.

(888) Uma comparação homóloga mostra que, no primeiro período (2022-2023), a descida dos preços de venda (–20 %) foi substancialmente superior à redução dos custos (–9 %), o que resultou numa compressão significativa das margens. No ano seguinte (2023-2024), embora os custos tenham diminuído mais acentuadamente do que os preços, tal foi insuficiente para compensar a deterioração anterior das margens. No período final (entre 2024 e o PI), tanto os preços (–6 %) como os custos (–4 %) continuaram a diminuir a um ritmo semelhante, o que indica que a indústria da União permaneceu sob uma pressão sustentada e não conseguiu restabelecer as suas margens. Dado que os produtos planos laminados a frio constituem um produto de base, os produtores da União tiveram poucas possibilidades de diferenciar a sua oferta e, a fim de limitar uma maior perda de parte de mercado, tiveram de acompanhar a evolução em baixa dos preços e reduzir os seus preços de venda em conformidade.

(889) De um modo geral, apesar das reduções de custos, a diminuição cumulativa mais acentuada dos preços de venda em comparação com os custos conduziu a uma deterioração estrutural da rendibilidade durante o período examinado, uma vez que os preços se aproximaram dos níveis de custos e continuaram a ser insuficientes para assegurar retornos sustentáveis.

#### 4.5.3.2. Custo da mão de obra

(890) No período considerado, os custos médios da mão de obra dos produtores da União incluídos na amostra evoluíram do seguinte modo:

*Quadro 35*

**Custos médios da mão de obra por trabalhador**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Custos médios da mão de obra por trabalhador (EUR) | [35 500-36 500] | [38 000-39 100] | [35 500-36 500] | [38 000-39 100] |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *107* | *100* | *107* |

*Fonte:* respostas ao questionário facultadas pelos produtores da União incluídos na amostra.

(891) Durante o período considerado, os custos médios da mão de obra por trabalhador registaram uma evolução flutuante, tendo aumentado 7 % entre 2022 e 2023, antes de regressarem, em 2024, a um nível comparável ao de 2022, e aumentado novamente 7 % durante o período de inquérito.

4.5.3.3. Existências

(892) No período considerado, os níveis das existências dos produtores da União incluídos na amostra evoluíram do seguinte modo:

*Quadro 36*

**Existências**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Existências finais (toneladas) | [390 000-400 000] | [410 000-420 000] | [385 000-395 000] | [370 000-380 000] |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *105* | *99* | *95* |
| Existências finais em percentagem da produção | [1-2] | [1-2] | [1-2] | [1-2] |

*Fonte:* respostas ao questionário facultadas pelos produtores da União incluídos na amostra.

(893) As existências aumentaram em 2023, antes de diminuírem em 2024 e novamente durante o período de inquérito, o que resultou numa diminuição global de 5 % durante o período considerado. Esta evolução deve ser vista no contexto de níveis de produção relativamente estáveis e de uma diminuição significativa das vendas.

(894) O aumento temporário das existências em 2023 refletiu o facto de as vendas terem enfraquecido enquanto a produção se manteve estável. Uma vez que a procura do mercado continuou a deteriorar-se, a indústria da União reduziu subsequentemente as existências através de ajustamentos no planeamento da produção e na gestão das existências.

4.5.3.4. Rendibilidade, *cash flow*, investimentos, retorno dos investimentos e capacidade de obtenção de capital

(895) A rendibilidade, o cash flow, os investimentos e o retorno dos investimentos dos produtores da União incluídos na amostra evoluíram do seguinte modo no período considerado:

*Quadro 37*

**Rendibilidade, *cash flow*, investimentos e retorno dos investimentos**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Rendibilidade das vendas na União a clientes independentes (% do volume de negócios das vendas) | [10-15] | [0-3] | [2-8] | [0-5] |
| *Índice* | *100* | *3* | *37* | *18* |
| *Cash flow* (EUR) | [400-450 milhões] | [50-100 milhões] | [100-150 milhões] | [150-200 milhões] |
| *Índice* | *100* | *19* | *32* | *39* |

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Investimentos (EUR) | [300-350 milhões] | [400-450 milhões] | [400-450 milhões] | [400-450 milhões] |
| *Índice* | *100* | *141* | *136* | *133* |
| Retorno dos investimentos (%) | [70-90] | [0-5] | [10-20] | [5-10] |
| *Índice* | *100* | *1* | *19* | *9* |

*Fonte*: respostas ao questionário facultadas pelos produtores da União incluídos na amostra

(896) A Comissão determinou a rendibilidade dos produtores da União incluídos na amostra através do lucro líquido, antes de impostos, das vendas do produto similar a clientes independentes na União, em percentagem do volume de negócios dessas vendas.

(897) A rendibilidade da indústria da União sofreu uma deterioração acentuada durante o período considerado. Em 2022, a indústria da União alcançou um nível de lucro sólido de [10 %-15 %]. No entanto, a rendibilidade caiu acentuadamente para valores próximos do limiar de rendibilidade em 2023, o que refletiu uma forte compressão entre a descida dos preços de venda e os custos de produção ainda relativamente elevados.

(898) Em 2024, a rendibilidade recuperou parcialmente para níveis de um dígito, principalmente devido a uma redução dos custos unitários, que diminuíram mais rapidamente do que os preços de venda. Apesar desta melhoria, os níveis de lucro mantiveram-se muito abaixo dos observados no início do período considerado.

(899) Durante o período de inquérito, a rendibilidade sofreu uma nova diminuição, caindo para [0 %-5 %]. Embora tanto os preços de venda como os custos tenham continuado a diminuir, a erosão dos preços superou as reduções de custos, afetando assim negativamente as margens.

(900) Globalmente, a rendibilidade seguiu uma tendência fortemente negativa durante o período considerado, diminuindo mais de 10 pontos percentuais, de [10 %-15 %] em 2022 para [0 %-5 %] no período de inquérito. Esta evolução indica que a indústria da União não conseguiu manter níveis de lucro sustentáveis e que a sua situação financeira permaneceu frágil, apesar de algumas melhorias temporárias.

(901) O *cash flow* líquido é a capacidade de os produtores da União autofinanciarem as suas atividades. O *cash flow* líquido dos produtores da União incluídos na amostra registou uma tendência altamente volátil, mas globalmente de deterioração, durante o período considerado. Diminuiu muito acentuadamente (81 %) entre 2022 e 2023. Seguiu-se uma recuperação parcial em 2024 (+71 %) e um novo aumento durante o PI (+20 %), o que indica alguma melhoria após o colapso inicial. No entanto, de um modo geral, apesar desta recuperação, o *cash flow* manteve-se 61 % abaixo dos níveis de 2022. Esta deterioração está estreitamente ligada à deterioração acentuada da rendibilidade, que reduziu a geração interna de liquidez.

(902) No que diz respeito aos investimentos, as despesas de capital da indústria da União aumentaram cerca de 41 % em 2023, em comparação com 2022. Posteriormente, os investimentos diminuíram cerca de 4 % em 2024 e mais 2 % durante o PI. Os níveis de investimento no PI mantiveram-se, globalmente, cerca de 33 % acima dos de 2022, o que aponta para uma expansão inicial da atividade de investimento seguida de uma moderação progressiva. Estes investimentos estavam principalmente ligados a projetos de descarbonização e ecologização.

(903) A este respeito, note-se que os investimentos podem permanecer relativamente elevados, apesar da fraca rendibilidade, devido à sua natureza de longo prazo e à necessidade de manter ou melhorar os ativos de produção. No entanto, a moderação do crescimento do investimento na última parte do período considerado reflete uma maior prudência e uma menor confiança nas futuras condições de mercado.

(904) No que diz respeito ao retorno dos investimentos, o inquérito examinou a rendibilidade da indústria da União ao relacionar o lucro líquido com o valor contabilístico líquido dos investimentos durante o período considerado. Este indicador é relevante para avaliar a capacidade da indústria para gerar uma rendibilidade adequada do capital utilizado na produção do produto similar. Por conseguinte, a evolução do retorno dos investimentos fornece informações sobre a atratividade financeira e a sustentabilidade dos investimentos na indústria da União.

(905) A análise mostrou que o retorno dos investimentos flutuou significativamente durante o período considerado, tendo diminuído acentuadamente (99 %) em 2023, antes de recuperar ligeiramente em 2024 e, posteriormente, voltar a diminuir no PI. Em geral, apesar da recuperação muito limitada observada a meio do período, o retorno dos investimentos manteve-se volátil e, no final, apresentava um nível consideravelmente inferior ao registado no início do período em causa. Esta evolução indica uma deterioração da estabilidade do retorno dos investimentos, refletindo a pressão contínua sobre o desempenho financeiro da indústria da União.

(906) Durante o período considerado, a capacidade de obtenção de capital dos produtores da União incluídos na amostra deteriorou-se de forma assinalável. Esta diminuição deveu-se principalmente à deterioração dos principais indicadores de desempenho financeiro, em especial a contração significativa da rendibilidade e a erosão substancial da capacidade de geração de *cash flow*.

(907) A redução da rendibilidade comprometeu a confiança dos investidores e esgotou as reservas internas necessárias para alavancar o financiamento externo. Além disso, a volatilidade e a deterioração geral do *cash flow* limitaram a capacidade da indústria para autofinanciar os investimentos, restringindo assim a sua flexibilidade financeira. Por conseguinte, o desempenho financeiro global da indústria da União durante o período considerado afetou negativamente a sua capacidade de endividamento e prejudicou a sua capacidade de obter capital em condições favoráveis.

### 4.6. **Conclusão sobre o prejuízo**

(908) O inquérito revelou que a situação da indústria da União se deteriorou de forma significativa durante o período considerado. Durante esse período, o consumo no mercado livre diminuiu 10 %, enquanto o volume de vendas da indústria da União no mercado livre diminuiu 15 %, uma descida que superou a contração da procura. Consequentemente, a parte de mercado da indústria da União no mercado livre sofreu uma descida, passando de 70 %, em 2022, para 66 %, no período de inquérito.

(909) A indústria da União não conseguiu manter os seus níveis de preços durante o período considerado. Embora a indústria da União tenha reduzido o seu custo unitário de produção em 23 %, os seus preços de venda médios diminuíram mais acentuadamente (31 %). A rendibilidade desceu, assim, de [10 %-15 %] em 2022 para [0 %-5 %] no período de inquérito.

(910) O prejuízo refletiu-se ainda na deterioração de determinados indicadores financeiros. O *cash flow* diminuiu 61 % e o retorno dos investimentos caiu 91 % entre 2022 e o período de inquérito. Apesar desta evolução negativa, os investimentos líquidos mantiveram-se a um nível elevado ao longo do período considerado e foram 33 % mais elevados no período de inquérito do que em 2022. No entanto, a acentuada deterioração da rendibilidade, do retorno dos investimentos e do *cash flow* afetou negativamente a situação financeira da indústria e a sua capacidade de gerar fundos internos para investimentos futuros.

(911) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a indústria da União sofreu um prejuízo importante na aceção do artigo 3.º, n.º 5, do regulamento de base. Este prejuízo caracterizou-se por uma perda significativa de vendas e de parte de mercado no mercado livre, uma depreciação dos preços e uma deterioração substancial da situação financeira da indústria, em especial no que diz respeito à rendibilidade, ao *cash flow* e ao retorno dos investimentos.

(912) Na sequência da divulgação, os produtores japoneses alegaram que a diminuição da parte de mercado da indústria da União de 70 % para 66 % era, por si só, demasiado limitada para fundamentar a conclusão de um prejuízo importante, em especial porque a indústria da União manteve uma parte de mercado significativa. Alegaram que a Comissão deveria avaliar a evolução da parte de mercado juntamente com as outras circunstâncias pertinentes, incluindo o aumento do volume de vendas de exportação da indústria da União.

(913) A Comissão considerou que estes argumentos não punham em causa a conclusão de existência de um prejuízo importante. A Comissão observou igualmente que o exame do impacto das importações objeto de *dumping* na indústria da União exige uma avaliação de todos os fatores económicos pertinentes que afetam a sua situação e que nenhum fator é, por si só, decisivo. Por conseguinte, o teste adequado não consiste em determinar se um indicador, considerado isoladamente, estabelece um prejuízo, mas sim se a evolução combinada dos indicadores demonstra uma deterioração da situação da indústria da União. A parte de mercado da indústria da União foi avaliada juntamente com os outros indicadores de prejuízo pertinentes e não foi considerada isoladamente. A Comissão não se baseou apenas na diminuição da parte de mercado, mas avaliou-a em conjunto com a evolução dos outros indicadores pertinentes (como o volume de vendas, a produção, a utilização da capacidade, os preços, os custos unitários, a rendibilidade, o *cash flow*, o retorno dos investimentos, o emprego e a produtividade) e as circunstâncias referidas pelos produtores japoneses, incluindo a evolução das vendas de exportação. O facto de a indústria da União ter mantido uma parte de mercado significativa não excluía, por si só, a conclusão da existência de um prejuízo importante, especialmente tendo em conta a deterioração da sua posição no mercado e de outros indicadores da sua situação económica. Para efeitos da avaliação do prejuízo, os critérios pertinentes não são o nível absoluto da parte de mercado retida, mas a dimensão da sua diminuição durante o período considerado, em especial num contexto de crescente penetração das importações. Além disso, uma redução de 70 % para 66 %, dada a dimensão do mercado da União, representa um volume substancial de vendas perdido para as importações objeto de *dumping* e não pode ser rejeitada como sendo irrelevante.

(914) No que diz respeito ao aumento das vendas de exportação, a Comissão remeteu para a avaliação dos resultados das vendas de exportação dos produtores da União apresentada na secção 5.3.1 da análise do nexo de causalidade. O aumento das vendas de exportação não compensou a deterioração dos resultados da indústria da União no mercado da União, pelo que não alterou a conclusão relativa à existência de um prejuízo importante.

(915) Por conseguinte, a Comissão concluiu que o nível da parte de mercado da indústria da União, a sua diminuição durante o período considerado e a evolução das vendas de exportação não alteraram, individualmente ou em conjunto, a conclusão global de prejuízo importante.

(916) Por conseguinte, as alegações foram rejeitadas.

## 5. **NEXO DE CAUSALIDADE**

(917) Em conformidade com o artigo 3.º, n.º 6, do regulamento de base, a Comissão examinou se as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa causaram um prejuízo importante à indústria da União.

(918) Em conformidade com o artigo 3.º, n.º 7, do regulamento de base, a Comissão averiguou igualmente se outros fatores conhecidos, durante o mesmo período, poderiam ter causado prejuízo à indústria da União. A Comissão assegurou-se de que qualquer eventual prejuízo causado por outros fatores que não as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa não fosse atribuído às importações objeto de *dumping*. São eles:

— Importações de outros países terceiros

— Resultados das vendas de exportação dos produtores da União

— Utilização cativa

— Recessões macroeconómicas e contração da procura setorial

— Evolução dos preços da energia

— Quadro normativo da UE

— Volatilidade dos preços das matérias-primas

— Sobrecapacidade no setor siderúrgico a nível mundial

— Situação após a COVID-19 e instabilidade geopolítica

### 5.1. Efeitos das importações objeto de *dumping*

(919) A deterioração da situação económica da indústria da União coincidiu com a significativa e crescente penetração no mercado das importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa, que subcotaram sistematicamente os preços da indústria da União e causaram uma depreciação dos preços. Neste contexto, a evolução dos volumes e dos preços das importações provenientes dos países em causa, como indicado nos quadros 27 e 28, causou uma depreciação dos níveis de preços da indústria da União, criando um nexo de causalidade entre os dois.

(920) As importações provenientes dos países em causa registaram um aumento assinalável de 28 %durante o período considerado, passando de 1,3 milhões de toneladas, em 2022, para mais de 1,6 milhões de toneladas, no período de inquérito. Paralelamente, a sua parte de mercado aumentou de 16 % para 23 %, o que corresponde a um aumento de 7 pontos percentuais. Este aumento dos volumes das importações objeto de *dumping* coincidiu com uma diminuição da parte de mercado da indústria da União de 70 % para 66 %, o que indica que o crescimento das importações provenientes dos países em causa deslocou as vendas da indústria da União.

(921) A evolução da rendibilidade da indústria da União durante o período considerado é coerente com os efeitos das importações objeto de *dumping*. A rendibilidade diminuiu acentuadamente em 2023, porque os preços de venda diminuíram mais do que os custos de produção. Embora a rendibilidade tenha melhorado em 2024, uma vez que os custos de produção diminuíram mais rapidamente do que os preços de venda, esta melhoria foi apenas temporária e a rendibilidade manteve-se muito abaixo do nível de 2022. Durante o período de inquérito, a rendibilidade voltou a diminuir, uma vez que os preços de venda continuaram a diminuir mais rapidamente do que os custos de produção.

(922) Além disso, estas importações provenientes dos países em causa exerceram uma pressão descendente contínua sobre os preços no mercado da União. Os preços médios das importações provenientes dos países em causa diminuíram cerca de 34 %, passando de 1 047 EUR por tonelada em 2022 para 694 EUR por tonelada no período de inquérito. Ao longo do período considerado, estes preços mantiveram-se sistematicamente abaixo dos da indústria da União, cujos preços médios de venda diminuíram cerca de 31 %, passando de [1 020-1 095] EUR por tonelada para [700-755] EUR por tonelada. O persistente diferencial de preços entre os produtos importados e os preços da indústria da União indica uma subcotação e contenção contínuas dos preços. Esta pressão sobre os preços limitou a capacidade da indústria da União para manter os níveis de preços em consonância com os custos, contribuindo assim para a deterioração observada na rendibilidade.

(923) Nesta base, a Comissão concluiu que as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa, através do aumento significativo do seu volume, do aumento da sua parte de mercado e dos seus preços sistematicamente baixos e significativamente inferiores aos da indústria da União, contribuíram de forma importante para o prejuízo sofrido pela indústria da União. A combinação de uma maior penetração das importações com uma subcotação sustentada dos preços estabelece um nexo de causalidade claro entre as importações objeto de *dumping* e a deterioração da situação da indústria da União.

### 5.2. Importações de outros países terceiros

(924) O volume das importações provenientes de outros países terceiros evoluiu do seguinte modo ao longo do período considerado:

*Quadro 38*

**Importações provenientes de outros países terceiros**

| País | | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|---|
| Coreia | Volume (toneladas) | 382 473 | 388 999 | 381 372 | 408 920 |
| | *Índice* | *100* | *102* | *100* | *107* |
| | Parte de mercado (%) | 5 | 5 | 5 | 6 |
| | Preço médio (EUR) | 1 026 | 817 | 765 | 734 |
| | *Índice* | *100* | *80* | *75* | *72* |

| País | | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|---|
| Reino Unido | Volume (toneladas) | 273 165 | 261 541 | 220 848 | 138 745 |
| | *Índice* | *100* | *96* | *81* | *51* |
| | Parte de mercado (%) | 3 | 4 | 3 | 2 |
| | Preço médio (EUR) | 1 118 | 852 | 801 | 751 |
| | *Índice* | *100* | *76* | *72* | *67* |
| Ucrânia | Volume (toneladas) | 99 827 | 149 989 | 154 603 | 171 095 |
| | *Índice* | *100* | *150* | *155* | *171* |
| | Parte de mercado | 1 | 2 | 2 | 2 |
| | Preço médio (EUR) | 942 | 722 | 678 | 637 |
| | *Índice* | *100* | *77* | *72* | *68* |
| Resto do mundo | Volume (toneladas) | 379 132 | 169 053 | 100 207 | 101 705 |
| | *Índice* | *100* | *45* | *26* | *27* |
| | Parte de mercado (%) | 5 | 2 | 1 | 1 |
| | Preço médio (EUR) | 1 118 | 986 | 914 | 884 |
| | *Índice* | *100* | *88* | *82* | *79* |
| Total de todos os países terceiros, exceto os países em causa | Volume (toneladas) | 1 134 596 | 969 582 | 857 031 | 820 465 |
| | *Índice* | *100* | *85* | *76* | *72* |
| | Parte de mercado (%) | 14 | 13 | 11 | 11 |
| | Preço médio (EUR) | 1 071 | 841 | 776 | 735 |
| | *Índice* | *100* | *79* | *72* | *69* |

*Fonte:* Comext.

(925) Durante o período considerado, as importações provenientes da Coreia do Sul aumentaram a sua parte de mercado de 5 % para 6 %, enquanto as importações provenientes da Ucrânia aumentaram de 1 % para 2 %. Em contrapartida, a parte de mercado das importações provenientes do Reino Unido diminuiu de 3 % para 2 % e a das importações provenientes do resto do mundo de 5 % para 1 %. As importações provenientes de outros países terceiros sujeitos a medidas anti-*dumping*, como a China, também diminuíram significativamente, tendo a sua parte de mercado descido de 2 % para zero. Globalmente, a parte de mercado das importações provenientes de todos os países terceiros, com exceção dos países em causa, diminuiu de 14 % para 11 % durante o período considerado.

(926) A Comissão avaliou ainda a evolução global das importações provenientes de países terceiros que não os países em causa. Esta análise mostrou que essas importações diminuíram durante o período considerado, tanto em termos absolutos como de parte de mercado. A parte de mercado combinada diminuiu, passando de 14 %, em 2022, para 11 %, durante o período de inquérito Os preços médios de importação também diminuíram, passando de 1 071 EUR por tonelada em 2022 para 735 EUR por tonelada durante o período de inquérito, o que corresponde a uma redução de cerca de 31 %. Apesar desta descida, o preço médio de importação destas importações provenientes de países terceiros manteve-se acima do preço médio de importação dos países em causa durante o período de inquérito. Por conseguinte, a diminuição dos preços observada refletiu a tendência geral de descida dos preços no mercado da União e não um efeito específico sobre os preços atribuível às importações provenientes de países terceiros que não os países em causa.

(927) A sua presença decrescente no mercado da União confirma ainda que não desempenharam um papel significativo nos efeitos observados sobre os preços nem na perda de parte de mercado da indústria da União. Tendo em conta a tendência paralela de descida dos preços tanto das importações provenientes de outros países terceiros como da indústria da União, combinada com o facto de os preços dos países terceiros no período de inquérito se terem mantido acima dos preços dos países em causa e com a diminuição da parte de mercado das importações, as importações provenientes de outros países terceiros parecem não ter exercido um efeito específico ou adicional de depreciação dos preços no mercado da União para além da tendência geral do mercado. Por conseguinte, este fator não atenuou o nexo de causalidade estabelecido entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União.

(928) Na sequência da divulgação, o Governo do Japão alegou que o aumento das importações provenientes dos países em causa poderia ter resultado de uma mudança no aprovisionamento a partir de outros países terceiros, e não de um aumento da pressão global das importações no mercado da União. Por conseguinte, solicitou à Comissão que tivesse em conta a evolução das importações provenientes de todos os países terceiros ao avaliar os efeitos das importações provenientes dos países em causa e o nexo de causalidade com o prejuízo sofrido pela indústria da União.

(929) A Comissão considerou que a evolução das importações provenientes de outros países terceiros não apoiava a alegação de que o aumento das importações provenientes dos países em causa representava apenas uma substituição das importações provenientes de outras fontes. Tal como acima explicado, a parte de mercado das importações provenientes de países terceiros que não os países em causa diminuiu durante o período considerado, passando de 14 % para 11 %. Ao mesmo tempo, a parte de mercado das importações provenientes dos países em causa aumentou de 16 % para 23 %, enquanto a da indústria da União diminuiu de 70 % para 66 %.

(930) Por conseguinte, o aumento simultâneo da parte de mercado das importações provenientes dos países em causa e a diminuição da parte de mercado tanto da indústria da União como das importações provenientes de outros países terceiros não indicam uma mera alteração na fonte das importações. Pelo contrário, a evolução mostra que as importações provenientes dos países em causa aumentaram a sua presença no mercado da União, enquanto outras fontes de aprovisionamento perderam parte de mercado.

### 5.3. **Impacto de outros fatores**

#### 5.3.1. *Resultados das vendas de exportação dos produtores da União*

(931) No período considerado, o volume das exportações dos produtores da União evoluiu do seguinte modo:

*Quadro 39*

**Resultados das exportações dos produtores da União**

| | 2022 | 2023 | 2024 | Período de inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Total das vendas de exportação (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 inquérito |
|---|---|---|---|---|
| Preço unitário médio (EUR/toneladas) | [1 108-1 148] | [941-972] | [821-846] | [761-788] |
| *Índice (2022=100)* | *100* | *84* | *74* | *69* |

*Fonte:* respostas ao questionário relativo aos indicadores macroeconómicos e respostas ao questionário dadas pelos produtores da União incluídos na amostra.

(932) Durante o período considerado, os volumes totais das vendas de exportação dos produtores da União aumentaram 10 % entre 2022 e 2023 e mais 14 % entre 2023 e 2024. Durante o período de inquérito, os volumes de exportação diminuíram 11 % em comparação com 2024. Globalmente, os volumes das vendas de exportação foram 12 % mais elevados no período de inquérito do que em 2022.

(933) O inquérito revelou que o aumento dos volumes de exportação se deveu principalmente ao aumento das exportações para o México, a Turquia e os Estados Unidos. Estes aumentos resultaram de circunstâncias específicas, incluindo a recuperação das vendas na sequência da resolução de problemas técnicos nas instalações de um produtor da União e de condições de mercado favoráveis em certos destinos de exportação. O aumento das exportações para os Estados Unidos não foi sustentado. Por conseguinte, esta evolução não refletiu uma melhoria geral das condições do mercado de exportação.

(934) Ao mesmo tempo, os preços médios de exportação diminuíram continuamente ao longo do período considerado, caindo cerca de 31 % entre 2022 e o período de inquérito. Tal indica que os produtores da União só conseguiram aumentar os volumes de exportação aceitando preços significativamente mais baixos, o que reflete uma forte pressão concorrencial nos mercados de exportação.

(935) Por conseguinte, a Comissão concluiu que o aumento dos volumes de exportação foi impulsionado por fatores específicos do mercado e das empresas e não refletiu uma melhoria geral das condições do mercado de exportação. O aumento das vendas de exportação foi igualmente coerente com os esforços da indústria da União para utilizar a sua substancial capacidade de produção não utilizada, procurando oportunidades de vendas adicionais fora do mercado da União. No entanto, as vendas de exportação não constituíram uma fonte suficiente de rendibilidade para compensar o prejuízo sofrido pela indústria da União no mercado da União, pelo que não atenuaram o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União.

5.3.2. *Consumo cativo*

(936) Durante o período considerado, o consumo cativo da UE aumentou cerca de 4 % entre 2022 e 2024, antes de diminuir no período de inquérito para o nível de 2022. De um modo geral, o consumo cativo manteve-se globalmente estável durante o período considerado, apresentando apenas uma variação limitada.

(937) Esta evolução relativamente estável do consumo cativo indica que a procura interna a jusante nos produtores verticalmente integrados não registou uma contração significativa durante o período considerado. Dado que o consumo cativo representa a maior parte da produção da União (cerca de 76 %), a sua estabilidade confirma que o prejuízo observado no segmento do mercado livre não pode ser atribuído a uma contração significativa da procura cativa. Por conseguinte, a evolução do consumo cativo não atenuou o nexo de causalidade estabelecido entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União.

5.3.3. *Recessões macroeconómicas e contração da procura setorial*

(938) A Comissão examinou igualmente se a evolução macroeconómica e a contração da procura por parte das principais indústrias a jusante contribuíram para o prejuízo sofrido pela indústria da União. A procura do produto em causa está estreitamente ligada às condições económicas gerais e à atividade em setores como a construção, a indústria automóvel, a engenharia mecânica e os eletrodomésticos, que, em conjunto, representam uma parte substancial do consumo.

(939) Durante o período considerado, as condições económicas na União caracterizaram-se por um abrandamento da atividade industrial e uma procura mais fraca em vários destes setores a jusante. Em especial, o setor da construção foi afetado pela redução do investimento e pelo aumento dos custos de financiamento, enquanto os setores automóvel e das máquinas apresentaram sinais de desaceleração associados a ajustamentos estruturais e a uma menor produção industrial. É provável que esta evolução tenha exercido uma pressão descendente sobre o consumo e contribuído para um ambiente de mercado mais competitivo e sensível aos preços.

(940) Um abrandamento económico geral afetaria normalmente todos os operadores do mercado. No entanto, embora as condições da procura tenham enfraquecido, as importações provenientes dos países em causa aumentaram substancialmente em termos de volume e de penetração no mercado, ao passo que a indústria da União registou uma perda de parte de mercado. Esta divergência mostra que os fatores macroeconómicos e setoriais da procura não podem explicar o prejuízo observado.

(941) Por conseguinte, a Comissão concluiu que, embora a evolução macroeconómica e a contração da procura nos setores a jusante possam ter influenciado o ambiente global do mercado, não atenuaram o nexo de causalidade estabelecido entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União.

5.3.4. *Evolução dos preços da energia*

(942) A Comissão examinou igualmente se a evolução dos preços da energia, em especial os preços continuamente elevados da eletricidade e do gás, poderia ter contribuído para o prejuízo sofrido pela indústria da União. Os custos da energia constituem uma componente significativa dos custos de produção do produto em causa e as flutuações dos preços da eletricidade e do gás podem afetar significativamente a estrutura de custos das indústrias com utilização intensiva de energia.

(943) Durante o período considerado, os mercados da energia continuaram a caracterizar-se por preços persistentemente elevados e voláteis em comparação com os níveis históricos.

(944) No entanto, o inquérito revelou que, em 2022, ano em que os preços da energia foram significativamente mais elevados do que no resto do período considerado, os produtores da União conseguiram gerar um nível de rendibilidade sustentável. Tal foi possível porque os produtores da União conseguiram repercutir os custos mais elevados da energia nos utilizadores, mantendo os preços de venda a níveis coerentes com a sua estrutura de custos.

(945) Em contrapartida, em 2023 e ao longo do período de inquérito, os preços da energia diminuíram para níveis significativamente inferiores aos observados em 2022. No entanto, a pressão sobre os preços exercida pelas importações objeto de *dumping* impediu a indústria da União de manter os preços de venda a níveis suficientes para cobrir os seus custos, o que resultou numa deterioração acentuada da rendibilidade. Embora o custo de produção tenha diminuído 23 %, os preços médios de venda caíram 31 %, uma redução que excedeu o que poderia ser justificado apenas pelos custos relacionados com a energia. Este desfasamento indica que a deterioração da rendibilidade não resultou dos mercados da energia. Esta divergência demonstra que, embora os preços da energia influenciem os custos de produção, o fator decisivo subjacente ao colapso da rendibilidade foi a incapacidade da indústria da União de manter o seu nível de preços em relação aos custos. Esta depreciação dos preços coincidiu com o aumento significativo da parte de mercado das importações provenientes dos países em causa, que subcotaram sistematicamente os preços da União. A presença destas importações a baixos preços impediu a indústria da União de repercutir os custos de produção nos clientes, contribuindo assim diretamente para a deterioração da rendibilidade, que caiu para níveis insustentáveis.

(946) Como tal, a Comissão concluiu que, apesar de terem influenciado a estrutura de custos da indústria da União, a evolução dos custos da energia e os esforços em matéria de eficiência energética não atenuam o nexo de causalidade estabelecido entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União.

(947) Na sequência da divulgação, os produtores japoneses alegaram que o aumento e a volatilidade dos preços da energia, em especial do gás e da eletricidade, tinham contribuído significativamente para a deterioração da situação da indústria da União. Referiram os custos mais elevados da energia suportados pelos produtores da União em comparação com os produtores de outras regiões e alegaram que a Comissão tinha subestimado o seu impacto na competitividade da indústria da União. Na sua opinião, o aumento dos custos da energia, e não as importações provenientes do Japão, explicava uma parte importante da deterioração observada.

(948) A Comissão considerou que estes argumentos não alteravam a apreciação acima exposta. A Comissão teve em conta a evolução dos preços da energia e o seu efeito na estrutura de custos da indústria da União. No entanto, tal como explicado nos considerandos 942 a 945, os preços da energia foram significativamente mais elevados em 2022, ano em que a indústria da União conseguiu manter um nível sustentável de rendibilidade, ao passo que, posteriormente, os preços da energia diminuíram enquanto a rendibilidade da indústria da União se deteriorou acentuadamente. Além disso, a diminuição dos custos de produção foi significativamente mais elevada do que poderia ser explicado pela evolução dos custos da energia, enquanto os preços de venda voltaram a diminuir.

(949) Por conseguinte, a Comissão considerou que a evolução dos preços da energia referida pelos produtores japoneses não podia explicar a deterioração da situação da indústria da União observada durante o período considerado e não atenuou o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

5.3.5. *Quadro normativo da UE*

(950) Algumas partes alegaram que o quadro regulamentar da UE estava na origem do prejuízo.

(951) A indústria da União opera num ambiente estrutural que implica obrigações de conformidade regulamentar significativas e requisitos de investimento substanciais associados à transição em curso para a descarbonização. Estes fatores fazem parte do ambiente operacional a longo prazo da União e diferem das condições com que se deparam os produtores de países terceiros com quadros regulamentares menos rigorosos e menores encargos de conformidade. No entanto, estas condições estruturais são de natureza permanente e estiveram presentes ao longo de todo o período considerado. Como tal, não podem explicar a deterioração da situação económica da indústria da União observada durante o período considerado.

(952) O inquérito mostrou que o agravamento do desempenho da indústria da União coincidiu com o aumento das importações objeto de *dumping* a baixos preços, que exerceram uma pressão descendente contínua sobre os preços de venda da União e forçaram um alinhamento dos preços, a fim de atenuar novas perdas de parte de mercado. Esta depreciação dos preços resultou numa deterioração de muitos indicadores de prejuízo, incluindo a rendibilidade, os volumes de vendas, a parte de mercado, o emprego, a capacidade de produção e o *cash flow*.

(953) Embora o quadro dos custos estruturais faça parte do nível global dos custos suportados pela indústria da União, não quebrou o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante estabelecido. O momento e a magnitude do prejuízo são, pelo contrário, coerentes com a evolução dos volumes das importações objeto de *dumping* e com o comportamento em matéria de preços, e não com condições de custos estáveis e de longa data.

(954) Nesta base, conclui-se que o prejuízo importante sofrido pela indústria da União foi causado pelas importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa e que o quadro dos custos estruturais, considerado isoladamente ou em combinação com outros fatores, não atenuou o nexo de causalidade estabelecido.

5.3.6. *Volatilidade dos preços das matérias-primas*

(955) A Comissão examinou igualmente se as flutuações dos preços das matérias-primas, incluindo o minério de ferro, o carvão de coque, a sucata e os elementos de liga, poderiam ter contribuído para o prejuízo sofrido pela indústria da União. Estes *inputs* constituem uma parte significativa da estrutura de custos da produção de aço e os seus preços estão sujeitos a uma volatilidade impulsionada pelas condições da oferta e da procura mundiais, pelos custos da energia e pela evolução geopolítica.

(956) Durante o período considerado, os mercados das matérias-primas caracterizaram-se por flutuações significativas dos preços e não por uma tendência uniforme. Os preços do minério de ferro e do carvão de coque registaram períodos de volatilidade, enquanto os preços da sucata e das ligas também estiveram sujeitos a movimentos cíclicos associados à procura mundial de aço e a restrições regionais da oferta. Essa volatilidade pode conduzir a aumentos a curto prazo dos custos de produção e a incerteza no planeamento dos custos para os produtores.

(957) Esta evolução pode ter contribuído para flutuações dos custos unitários de produção da indústria da União e afetado a previsibilidade dos custos. No entanto, esses movimentos de custos afetam normalmente todos os produtores de aço a nível mundial e não explicam, por si só, a deterioração específica da posição de mercado da indústria da União.

(958) Em especial, apesar da volatilidade dos custos das matérias-primas, a indústria da União conseguiu reduzir o seu custo unitário global de produção em 23 % durante o período considerado, o que demonstra que foram envidados esforços para atenuar as pressões sobre os custos dos *inputs* através de ganhos de eficiência e ajustamentos operacionais.

(959) No entanto, esta dinâmica dos custos não se traduziu numa melhoria do desempenho financeiro, uma vez que os preços médios de venda diminuíram cerca de 31 %, impulsionados pela pressão contínua sobre os preços exercida pelas importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa. Esta divergência indica que a volatilidade dos preços das matérias-primas não determinou a fixação de preços no mercado da União.

(960) Como tal, a Comissão concluiu que, embora possam ter afetado a estabilidade dos custos de produção, as flutuações dos preços das matérias-primas não atenuaram o nexo de causalidade estabelecido entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União.

5.3.7. *Sobrecapacidade no setor siderúrgico a nível mundial*

(961) A Comissão examinou igualmente se a sobrecapacidade no setor siderúrgico a nível mundial poderia ter contribuído para o prejuízo sofrido pela indústria da União. A indústria siderúrgica caracteriza-se por uma capacidade excedentária estrutural persistente a nível mundial, que tende a exercer uma pressão descendente sobre os preços através da intensificação da concorrência internacional e de uma maior disponibilidade de volumes de exportação.

(962) Em especial, a significativa capacidade excedentária na China contribuiu para o aumento da pressão concorrencial nos mercados siderúrgicos mundiais. Esta situação afetou os fluxos comerciais internacionais e as condições de mercado, inclusive na União.

(963) Neste contexto, a sobrecapacidade mundial pode influenciar a dinâmica do mercado através de uma maior disponibilidade de exportações a baixos preços, o que pode intensificar a concorrência a nível dos preços e afetar os níveis de preços prevalecentes nos mercados de importação. Por conseguinte, estas condições estruturais são relevantes como elemento contextual para a compreensão dos fluxos comerciais mundiais de produtos siderúrgicos.

(964) No entanto, a existência de sobrecapacidade mundial não altera as conclusões sobre o nexo de causalidade. Durante o período considerado, as importações provenientes dos países em causa aumentaram significativamente a sua presença no mercado da União, tendo a sua parte de mercado combinada aumentado de 16 % para 23 %, mantendo-se simultaneamente em níveis de preços sistematicamente baixos. Por conseguinte, a Comissão considerou que a sobrecapacidade mundial fazia parte do ambiente global do mercado, mas não quebrava o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa e o prejuízo sofrido pela indústria da União.

(965) Os preços das importações provenientes dos países em causa foram sistematicamente inferiores aos da indústria da União e exerceram uma pressão descendente contínua sobre os preços da União, tendo os preços médios de importação diminuído cerca de 34 % durante o período considerado. Tal indica que quaisquer efeitos decorrentes da sobrecapacidade mundial, incluindo o efeito de exclusão causado pelas exportações chinesas, foram transmitidos através das importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa e amplificados pelas mesmas.

(966) Além disso, o desempenho divergente de outros fornecedores de países terceiros, cuja parte de mercado diminuiu de 14 % para 11 %, confirmam que o prejuízo não pode ser explicado apenas pelas condições de capacidade a nível mundial, mas está ligado ao comportamento específico em termos de volume e de preços das importações objeto de *dumping*.

(967) Por estes motivos, a Comissão concluiu que, apesar de constituir um importante fator do contexto estrutural, a sobrecapacidade a nível mundial não atenuou o nexo de causalidade estabelecido entre as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa e o prejuízo importante que a indústria da União sofreu.

(968) Na sequência da divulgação, os produtores japoneses alegaram ainda que as dificuldades da indústria da União deveriam ser tidas em conta no contexto da sobrecapacidade siderúrgica mundial e da produção subvencionada em países terceiros. Alegaram que estes fatores não podiam ser atribuídos ao Japão, que tinha reduzido a sua capacidade de produção de aço e cooperado com a União na resolução do problema da sobrecapacidade mundial. Por conseguinte, solicitaram à Comissão que reconsiderasse a sua avaliação do nexo de causalidade entre as importações provenientes do Japão e o prejuízo sofrido pela indústria da União.

(969) A Comissão considerou que estes argumentos não alteravam as conclusões acima expostas. Tal como explicado nos considerandos 961 a 966, a Comissão examinou o potencial impacto da sobrecapacidade mundial na indústria da União e concluiu que, embora constituísse um fator de enquadramento estrutural pertinente, não atenuava o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União.

(970) O facto de o Japão ter reduzido a sua capacidade de produção de aço ou cooperado com a União na resposta à sobrecapacidade mundial não alterou essa apreciação, em especial à luz da conclusão da Comissão de que as importações provenientes do Japão foram objeto de *dumping* e contribuíram para o prejuízo sofrido pela indústria da União. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação.

5.3.8. *Situação após a COVID-19 e instabilidade geopolítica*

(971) De igual modo, a Comissão examinou se os efeitos residuais relacionados com a pandemia e as perturbações geopolíticas, incluindo as consequências da COVID-19, conflitos armados, sanções e instabilidade regional, poderiam ter contribuído para o prejuízo sofrido pela indústria da União.

(972) Embora tais acontecimentos possam ter afetado as cadeias de abastecimento mundiais e causado perturbações temporárias na procura e na logística, estes efeitos foram de natureza geral e afetaram todos os participantes no mercado.

(973) Em todo o caso, não explicam o desempenho divergente do mercado que se verificou durante o período considerado, em especial o aumento da parte de mercado das importações provenientes dos países em causa, juntamente com uma diminuição das importações provenientes de outros países terceiros.

(974) Além disso, as importações provenientes dos países em causa mantiveram-se sistematicamente a preços inferiores aos da indústria da União, exercendo assim uma pressão descendente contínua sobre os preços da União, independentemente de qualquer evolução geopolítica ou relacionada com a pandemia.

(975) A Comissão concluiu assim, que esses fatores não atenuaram o nexo de causalidade estabelecido entre as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa e o prejuízo importante que a indústria da União sofreu.

5.4. **Conclusão sobre o nexo de causalidade**

(976) Estabeleceu-se a existência de um nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa, por um lado, e o prejuízo importante que a indústria da União sofreu, por outro. Houve uma clara coincidência temporal entre o aumento do volume das importações objeto de *dumping* a preços de venda depreciados e cada vez mais baixos e a deterioração da situação económica da indústria da União, que se tornou particularmente evidente durante o período considerado.

(977) Confrontada com uma forte pressão sobre os preços exercida pelas importações objeto de *dumping*, a indústria da União foi forçada a baixar os seus preços, a fim de atenuar novas perdas de parte de mercado, o que afetou negativamente o seu desempenho financeiro. Este ajustamento em baixa dos preços resultou numa deterioração de muitos indicadores de prejuízo, como a rendibilidade, os volumes de vendas, a parte de mercado, o emprego, a capacidade de produção e o *cash flow*.

(978) A Comissão analisou se outros fatores conhecidos poderiam ter contribuído para o prejuízo sofrido pela indústria da União. Estes fatores incluíam, nomeadamente, os resultados das exportações dos produtores da União, a evolução da procura, as flutuações dos custos dos *inputs* e as importações provenientes de países terceiros não sujeitas a medidas.

(979) Embora alguns destes fatores possam ter tido um impacto limitado na situação da indústria da União, nenhum deles quebrou o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante. Considerados isoladamente ou em conjunto, não atenuaram os efeitos prejudiciais das importações objeto de *dumping*.

(980) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que o prejuízo importante para a indústria da União foi causado pelas importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa e que nenhum outro fator atenuou o nexo de causalidade estabelecido.

(981) Nas suas observações posteriores à divulgação, os produtores japoneses alegaram ainda que a indústria da União deveria abordar questões estruturais de competitividade, incluindo a eficiência da produção e a capacidade excedentária, em vez de depender da manutenção da proteção pautal.

(982) A Comissão considerou que os argumentos apresentados pelos produtores japoneses não eram corroborados pelas conclusões do inquérito. Conforme indicado no considerando 869, a capacidade de produção da indústria da União diminuiu 6 % ao longo do período considerado. Esta diminuição refletiu o ajustamento da base de produção à diminuição do consumo da União, incluindo a retirada de capacidades menos eficientes ou não essenciais, com vista a evitar a capacidade excedentária e assegurar uma utilização mais eficiente dos recursos.

(983) A Comissão teve igualmente em conta os investimentos realizados pela indústria da União para manter e modernizar as suas instalações de produção, incluindo investimentos destinados a melhorar o desempenho ambiental e a apoiar a transição para uma produção mais ecológica. Estes investimentos são necessários para manter a base de produção e adaptá-la à evolução dos requisitos regulamentares e tecnológicos do setor siderúrgico da União. Por conseguinte, não podem ser considerados como prova de uma incapacidade da indústria da União para abordar a sua competitividade estrutural.

(984) A Comissão não considerou, portanto, que o prejuízo sofrido pela indústria da União tenha resultado da incapacidade de abordar a sua capacidade de produção ou eficiência. Assim, os argumentos relativos à competitividade estrutural não punham em causa a avaliação do prejuízo e do nexo de causalidade efetuada pela Comissão. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

## 6. **NÍVEL DAS MEDIDAS**

(985) Para determinar o nível das medidas, a Comissão examinou se um direito inferior à margem de *dumping* seria suficiente para eliminar o prejuízo que as importações objeto de *dumping* causaram à indústria da União.

### 6.1. **Margem de prejuízo**

(986) O prejuízo seria eliminado se a indústria da União pudesse obter um lucro-alvo vendendo a um preço indicativo na aceção do artigo 7.º, n.os 2-C e 2-D, do regulamento de base.

(987) Em conformidade com o artigo 7.º, n.º 2-C, do regulamento de base, a Comissão teve em conta os seguintes fatores ao estabelecer o lucro-alvo: o nível de rendibilidade antes do aumento das importações provenientes dos países em causa, o nível de rendibilidade necessário para cobrir todos os custos e investimentos, a investigação e desenvolvimento (I&D) e a inovação, e o nível de rendibilidade provável em condições normais de concorrência. Essa margem de lucro não pode ser inferior a 6 %.

(988) A Comissão considerou que a rendibilidade alcançada pela indústria da União durante o período considerado não era representativa devido à forte pressão sobre os preços causada pelas importações a baixos preços provenientes dos países em causa. A Comissão observou igualmente que a indústria siderúrgica opera num ambiente estruturalmente volátil durante o período considerado, caracterizado por flutuações dos preços das matérias-primas e da energia e por uma sobrecapacidade mundial persistente.

(989) A Comissão considerou ainda que não era possível estabelecer um lucro-alvo representativo com base nos anos imediatamente anteriores ao período de inquérito, uma vez que esses anos foram afetados pelas importações objeto de *dumping* provenientes de outros países, em especial da China, ou por circunstâncias de mercado excecionais. Por exemplo, os anos de 2020 e 2021 foram fortemente afetados pela pandemia de COVID-19 e pela subsequente recuperação económica, o que resultou em condições de mercado excecionais que não podiam ser consideradas representativas da concorrência normal. A Comissão considerou também que os anos em que a indústria registou perdas contínuas não podiam servir de referência adequada para determinar um lucro-alvo razoável.

(990) A Comissão examinou igualmente a rendibilidade da indústria de produtos planos laminados a frio da União em 2018, como estabelecida no Regulamento de Execução (UE) 2022/2068. No entanto, a Comissão considerou que 2018 se caracterizou por circunstâncias excecionais, incluindo a introdução de medidas de salvaguarda e os efeitos das medidas adotadas pelos EUA ao abrigo da secção 232, que conduziram a distorções significativas do mercado e a desvios dos fluxos comerciais. Por conseguinte, a rendibilidade alcançada em 2018 não pôde ser considerada suficientemente representativa para estabelecer o lucro-alvo no presente inquérito.

(991) Assim, a Comissão examinou períodos representativos anteriores. Em especial, no inquérito inicial relativo aos produtos planos laminados a frio, a Comissão concluiu que 2008 representava o ano mais recente que refletia as condições normais de concorrência e estabeleceu um lucro-alvo de 9,9 % com base na rendibilidade média ponderada alcançada pela indústria da União durante esse ano.

(992) Tendo em conta o que precede, a Comissão considerou que uma margem de lucro de 9,9 % representava um nível de rendibilidade razoável e suficientemente fundamentado que a indústria da União poderia alcançar em condições normais de concorrência na ausência de importações objeto de *dumping*. O lucro de base foi assim estabelecido em 9,9 %.

(993) A indústria da União argumentou que o seu nível de investimento, de investigação e desenvolvimento (I&D) e de inovação («IIDI») no período considerado teria sido ligeiramente mais elevado em condições normais de concorrência. A Comissão verificou as informações fornecidas durante as visitas de verificação, incluindo os planos de investimento interno, os documentos de gestão e os registos financeiros. O inquérito confirmou que certas despesas relacionadas com IIDI tinham sido afetadas pela situação de prejuízo da indústria da União. Por conseguinte, com base nas informações verificadas, a Comissão ajustou o lucro-alvo em conformidade. O ajustamento resultante ascendeu a 0,07 %, consoante o produtor incluído na amostra.

(994) Por conseguinte, o lucro-alvo estabelecido no presente inquérito em conformidade com o artigo 7.º, n.º 2-C, do regulamento de base ascendeu a 9,97 %, em função da situação de cada produtor incluído na amostra.

(995) A Comissão calculou, então, um preço não prejudicial do produto similar para a indústria da União, aplicando as respetivas margens de lucro-alvo ao custo de produção dos produtores da União incluídos na amostra durante o período de inquérito.

(996) Em conformidade com o artigo 7.º, n.º 2-D, do regulamento de base, a Comissão avaliou por fim os custos futuros decorrentes de acordos multilaterais no domínio do ambiente e dos respetivos protocolos, dos quais a União é parte, em que a indústria da União venha a incorrer durante o período de aplicação da medida nos termos do artigo 11.º, n.º 2. Com base nas informações apresentadas, corroboradas por instrumentos de comunicação e previsões das empresas, a Comissão estabeleceu um custo adicional máximo de 7,78 EUR/tonelada, em função da situação de cada produtor incluído na amostra, em relação aos custos do cumprimento dessas convenções durante o período de inquérito. Este custo adicional foi adicionado ao preço não prejudicial.

(997) Em seguida, a Comissão determinou o nível da margem de prejuízo com base numa comparação entre o preço de importação médio ponderado dos produtores-exportadores colaborantes dos países em causa incluídos na amostra, por tipo do produto (preço no destino), e a média ponderada do preço não prejudicial do produto similar vendido pelos produtores da União incluídos na amostra no mercado livre da União durante o período de inquérito, estabelecida para calcular a subcotação dos preços. As eventuais diferenças resultantes desta comparação foram expressas em percentagem do valor CIF médio de importação ponderado. O resultado destes cálculos é apresentado no quadro seguinte.

(998) O nível de eliminação do prejuízo para as «outras empresas que colaboraram no inquérito» e para «todas as outras importações originárias do país em causa» é definido da mesma forma que a margem de *dumping* para estas empresas e importações.

(999) Na sequência das observações sobre a divulgação final descritas nos considerandos 844 a 849, a Comissão reviu as margens de prejuízo para o Japão e a Turquia.

| País | Empresa | Margem de *dumping* (%) | Margens de subcotação dos custos (%) |
|---|---|---|---|
| Índia | — JSW Steel Limited<br>— JSW Steel Coated Products Limited | 9,5 | 25,5 |
| | Outras empresas colaborantes | 9,5 | 25,5 |
| | Todas as outras importações originárias da Índia | 9,5 | 25,5 |
| Japão | — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 54,7 | 27,9 |
| | Outras empresas colaborantes | 54,7 | 27,9 |
| | Todas as outras importações originárias do Japão | 54,7 | 27,9 |
| Taiwan | — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 33,3 | 20,7 |
| | Outras empresas colaborantes | 33,3 | 20,7 |
| | Todas as outras importações originárias de Taiwan | 59,6 | 27,0 |
| Turquia | Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.. | 7,8 | 12,9 |
| | Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş.. | 3,0 | 17,8 |
| | Outras empresas colaborantes | 4,9 | 16,4 |
| | Todas as outras importações originárias da Turquia | 7,8 | 17,8 |
| Vietname | POSCO VIETNAM CO., LTD | 16,0 | 25,8 |
| | Outras empresas colaborantes | 16,0 | 25,8 |
| | Todas as outras importações originárias do Vietname | 16,0 | 25,8 |

### 6.2. **Observações sobre a divulgação no que respeita ao lucro-alvo**

(1000) Na sequência da divulgação, a Nippon Steel Corporation («NSC») e a China Steel Corporation («CSC») contestaram o lucro-alvo de 9,9 % utilizado para o cálculo do preço não prejudicial. Alegaram que a referência a 2008 não refletia as condições de concorrência prevalecentes durante o inquérito e solicitaram que fosse utilizado um ano mais recente, nomeadamente 2017. Em alternativa, solicitaram a aplicação de um lucro-alvo mais baixo. Em apoio dos seus argumentos, referiram alterações no mercado do aço da União, incluindo custos da energia mais elevados e uma procura mais fraca, bem como a prática mais recente da Comissão noutros inquéritos relativos ao aço. A CSC reiterou esta alegação nas observações sobre a divulgação final adicional, apesar de esta não abordar a questão em causa e de a empresa ter recebido instruções para apresentar apenas observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

(1001) A Comissão analisou cuidadosamente as observações relativas ao lucro-alvo de 9,9 %.

(1002) A Comissão recordou, em primeiro lugar, que o lucro-alvo deve refletir a rendibilidade que a indústria da União que produz o produto em causa, a saber, os produtos planos laminados a frio, poderia razoavelmente alcançar em condições normais de concorrência na ausência de importações objeto de *dumping*. O lucro-alvo deve, portanto, ser fundamentado por elementos de prova relativos aos produtos planos laminados a frio. Os níveis de rendibilidade estabelecidos para outros produtos siderúrgicos ou noutros inquéritos não podem, por si só, determinar o lucro-alvo adequado para os produtos planos laminados a frio.

(1003) A este respeito, o inquérito inicial sobre os produtos planos laminados a frio fornece elementos de prova diretamente pertinentes. A Comissão tinha verificado os dados sobre a rendibilidade da indústria de produtos planos laminados a frio da União relativos aos anos de 2005 a 2008, que mostravam níveis de rendibilidade entre 9 % e 15 %. Nessa base, considerou-se que 2008 era o ano mais recente que refletia condições normais de concorrência, tendo sido estabelecido um lucro-alvo de 9,9 % com base na rendibilidade média ponderada alcançada pela indústria da União nesse ano.

(1004) As informações apresentadas pela CSC relativas a 2017 não forneceram elementos de prova equivalentes. Em especial, os dados constantes do seu anexo 1 diziam respeito a determinados produtores de aço ou segmentos de aço da União e não estabeleciam especificamente a rendibilidade dos produtos planos laminados a frio. Por conseguinte, as informações não eram comparáveis com os dados sobre a rendibilidade verificados e específicos do produto em que se baseou o lucro-alvo de 9,9 %.

(1005) Os elementos de prova específicos dos produtos planos laminados a frio mostram que a rendibilidade aumentou substancialmente após a instituição das medidas iniciais, atingindo 12 % em 2017 ([150]) e 16,1 % em 2018, antes de cair para – 2,8 % em 2019 e – 14,7 % em 2020 ([151]). Esta evolução confirma que a indústria de produtos planos laminados a frio da União podia alcançar uma rendibilidade superior a 9,9 % em condições normais de mercado e que a rendibilidade dos produtos planos laminados a frio estava sujeita a flutuações significativas em função das condições de mercado.

(1006) A Comissão considerou ainda que os níveis de lucro-alvo referidos pelas partes noutros inquéritos relativos ao aço não podiam alterar esta conclusão. Esses inquéritos diziam respeito a produtos diferentes e a circunstâncias factuais diferentes. Os dados sobre a rendibilidade verificados e específicos do produto constituem uma base mais adequada do que os valores extraídos de outros processos, mesmo que estes sejam mais recentes. O lucro-alvo estabelecido para os produtos planos laminados a quente, em especial, não pode ser considerado um valor de referência aplicável aos produtos planos laminados a frio pelo simples facto de estes poderem ser produzidos em fábricas integradas. Os elementos de prova pertinentes para a presente avaliação continuam a ser os relativos à rendibilidade dos produtos planos laminados a frio.

(1007) Por conseguinte, a Comissão considerou que as informações apresentadas na sequência da divulgação não demonstravam que o lucro-alvo de 9,9 % era irrazoável ou insuficientemente fundamentado. Por conseguinte, a Comissão confirmou o lucro-alvo estabelecido no considerando 992.

(1008) A NSC contestou igualmente a inclusão dos custos ambientais previstos relacionados com o CELE no preço não prejudicial. Alegou que, na sequência da entrada em vigor do CBAM e de outros desenvolvimentos recentes no quadro ambiental da UE, a inclusão desses custos poderia resultar numa dupla contabilização. Por conseguinte, a NSC solicitou que os custos fossem suprimidos ou, em alternativa, que o montante fosse revisto de modo a refletir os desenvolvimentos mais recentes no CELE.

(1009) A Comissão considerou que a introdução do CBAM não tornou, por si só, os custos futuros decorrentes dos requisitos ambientais aplicáveis irrelevantes para efeitos do artigo 7.º, n.º 2-D, do regulamento de base. O CELE e o CBAM aplicam-se a diferentes operadores económicos e desempenham funções complementares: o CELE aplica-se às emissões provenientes de instalações da União, ao passo que o CBAM se aplica às emissões incorporadas dos produtos importados pertinentes. Por conseguinte, o CBAM não reduz nem substitui os custos de conformidade diretamente incorridos pelos produtores da União no âmbito do CELE; esses custos continuam a ser suportados pela indústria da União, independentemente dos custos do carbono impostos às importações ao abrigo do CBAM. Por conseguinte, a introdução do CBAM não demonstra, por si só, que os custos futuros a suportar pela indústria da União ao abrigo do quadro ambiental aplicável devem deixar de ser tidos em conta.

(1010) Em conformidade com o artigo 7.º, n.º 2-D, do regulamento de base, a Comissão avaliou os custos futuros que a indústria da União deverá suportar durante o período de aplicação das medidas. Tal como explicado acima, os custos adicionais estabelecidos pela Comissão basearam-se nas informações apresentadas pelos produtores da União incluídos na amostra e corroboradas pelos seus instrumentos de comunicação de informações e previsões. A NSC não demonstrou que os custos específicos estabelecidos nesta base já tinham sido contabilizados através do CBAM ou que a sua inclusão resultaria numa dupla contabilização.

([150]) Informações extraídas do pedido de reexame da caducidade relativo às medidas aplicáveis às importações de determinados produtos planos de aço laminados a frio originários da República Popular da China e da Federação da Rússia.

([151]) Ver considerando 208 do Regulamento de Execução (UE) 2022/2068.

(1011) Assim, a Comissão considerou que nem a introdução do CBAM nem os outros desenvolvimentos referidos pela NSC justificavam a eliminação ou revisão dos custos ambientais previstos. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

(1012) Além disso, a NSC alegou que o montante incluído para investimento, investigação e desenvolvimento e IIDI deveria cobrir apenas os investimentos diretamente relacionados com a produção de produtos planos laminados a frio na fase de laminagem a frio. Considerou que os investimentos a montante deveriam ser excluídos, a fim de evitar a dupla contabilização com o inquérito distinto relativo aos produtos laminados a quente.

(1013) Como explicado acima, a Comissão examinou e verificou cuidadosamente as informações fornecidas pela indústria da União, incluindo os planos de investimento interno, os documentos de gestão e os registos financeiros. Ao estabelecer o ajustamento, a Comissão teve o cuidado de incluir os investimentos e as despesas relacionadas com IIDI pertinentes para a produção do produto em causa.

(1014) Por conseguinte, a Comissão considerou que o ajustamento se baseava em informações verificadas e refletia adequadamente os investimentos e as despesas relacionadas com IIDI pertinentes para a produção de produtos planos laminados a frio. A alegação foi, portanto, rejeitada.

### 6.3. **Análise da margem adequada para eliminar o prejuízo causado à indústria da União**

(1015) Tal como explicado no aviso de início, o autor da denúncia forneceu à Comissão elementos de prova suficientes de que existem distorções ao nível das matérias-primas na Índia e no Vietname relativamente ao produto objeto de inquérito. Por conseguinte, em conformidade com o artigo 7.º, n.º 2-A, do regulamento de base, o presente inquérito examinou as alegadas distorções para determinar se um direito inferior à margem de *dumping* seria suficiente para eliminar o prejuízo, caso tal fosse pertinente.

(1016) No entanto, como as margens adequadas para eliminar o prejuízo são mais elevadas do que as margens de *dumping*, não foi necessário abordar este aspeto.

(1017) Na sequência da avaliação supramencionada, a Comissão concluiu que é adequado determinar o montante dos direitos definitivos em conformidade com o artigo 7.º, n.º 2, do regulamento de base.

### 6.4. **Conclusão sobre o nível das medidas**

(1018) Na sequência da avaliação acima referida, os direitos anti-*dumping* definitivos devem ser fixados como indicado a seguir, em conformidade com o artigo 7.º, n.º 2, do regulamento de base:

| País | Empresa | Direito anti-*dumping* definitivo (%) |
|---|---|---|
| Índia | — JSW Steel Limited<br>— JSW Steel Coated Products Limited | 9,5 |
| | Outras empresas colaborantes | 9,5 |
| | Todas as outras importações originárias da Índia | 9,5 |
| Japão | — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 27,9 |
| | Outras empresas colaborantes | 27,9 |
| | Todas as outras importações originárias do Japão | 27,9 |
| Taiwan | — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 20,7 |
| | Outras empresas colaborantes | 20,7 |
| | Todas as outras importações originárias de Taiwan | 27,0 |

| País | Empresa | Direito anti-*dumping* definitivo (%) |
|---|---|---|
| Turquia | Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 7,8 |
| | Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 3,0 |
| | Outras empresas colaborantes | 4,9 |
| | Todas as outras importações originárias da Turquia | 7,8 |
| Vietname | POSCO VIETNAM CO., LTD | 16,0 |
| | Outras empresas colaborantes | 16,0 |
| | Todas as outras importações originárias do Vietname | 16,0 |

## 7. **INTERESSE DA UNIÃO**

(1019) Tendo decidido aplicar o artigo 7.º, n.º 2, do regulamento de base, a Comissão examinou, em conformidade com o artigo 21.º do regulamento de base, se podia concluir claramente que, no caso em apreço, não era do interesse da União adotar medidas, não obstante a determinação da existência de *dumping* prejudicial. A determinação do interesse da União baseou-se na apreciação dos vários interesses envolvidos, inclusive os da indústria da União, dos importadores e dos utilizadores.

### 7.1. **Interesse da indústria da União**

(1020) A indústria da União está estabelecida em vários Estados-Membros (Áustria, Bélgica, República Checa, Alemanha, Hungria, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Portugal, Eslováquia, Eslovénia, Espanha e Suécia) e emprega diretamente 8 598 ETC no que respeita ao produto objeto de inquérito.

(1021) No decurso do inquérito, colaboraram 11 produtores. Nenhum dos produtores conhecidos se opôs ao início do inquérito. Como se conclui na secção 4.5, a situação de toda a indústria da União deteriorou-se devido às importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa. Os indicadores microeconómicos e macroeconómicos mostraram a existência de um prejuízo importante, que se revelou especialmente importante no caso da rendibilidade, dos volumes de vendas e das partes de mercado da indústria da União.

(1022) Espera-se que a instituição dos direitos anti-*dumping* reponha condições equitativas de comércio no mercado da União, ponha termo à contenção dos preços e permita que a indústria da União recupere. Tal conduziria a uma melhoria da rendibilidade da indústria da União, para os níveis considerados necessários a esta indústria intensiva em termos de capital. A indústria da União sofreu um prejuízo importante causado pelas importações a preços de *dumping* provenientes dos países em causa. Recorde-se que muitos dos indicadores de prejuízo mostraram uma tendência negativa durante o período considerado. Em especial, a parte de mercado e o volume de vendas, e ainda os indicadores de prejuízo relacionados com os resultados financeiros dos produtores da União incluídos na amostra, como a rendibilidade e o retorno dos investimentos, foram gravemente afetados. É, pois, importante restabelecer preços justos, para que os produtores possam realizar as suas atividades no mercado da União em condições de concorrência equitativas.

(1023) Na ausência de medidas, é muito provável que haja uma nova deterioração da situação económica da indústria da União. Maus resultados no âmbito dos produtos planos laminados a frio afetariam as atividades a jusante dos produtores da União e, em especial, a sua produção cativa. Os produtores da União realizam as suas atividades segundo um modelo de negócios que consiste numa combinação das vendas no mercado livre e da produção cativa. Uma deterioração do segmento de mercado livre poderia também colocar em risco o segmento de produção cativa, que representa volumes de produção e índices de emprego superiores ao primeiro.

(1024) Conclui-se, por conseguinte, que a instituição de medidas anti-*dumping* é do interesse da indústria da União, já que lhe daria a possibilidade de recuperar dos efeitos do *dumping* prejudicial estabelecido e apoiaria a sustentabilidade a longo prazo da produção da União.

### 7.2. Interesse dos importadores independentes

(1025) Tal como referido no considerando 96, nenhum importador independente respondeu ao questionário ou facultou à Comissão elementos específicos que demonstrem em que medida os importadores poderão ser prejudicados pela instituição de medidas.

(1026) Na ausência de colaboração e de dados específicos, os efeitos prováveis da instituição de medidas sobre os importadores devem ser avaliados com base nos dados disponíveis.

(1027) Pode razoavelmente presumir-se que os importadores poderão ter de suportar alguns aumentos de custos em virtude da instituição de direitos anti-*dumping*. No entanto, tal como especificado na secção 7.4.1 *infra*, o inquérito confirmou que existiam fontes de abastecimento alternativas, inclusive junto de produtores da União, e que era possível manter importações a preços justos. Estes fatores atenuam o potencial impacto das medidas; por conseguinte, prevê-se que qualquer impacto negativo seja limitado.

(1028) Embora os importadores possam vir a ter menos opções de aprovisionamento ou sofrer um aumento dos custos a curto prazo, é provável que estes efeitos sejam moderados. Por outro lado, a manutenção do *statu quo* acabaria por ameaçar a viabilidade do aprovisionamento no mercado interno e poderia conduzir a uma maior dependência das importações objeto de *dumping* no futuro. No cômputo geral, as vantagens para a indústria da União superam os potenciais inconvenientes, limitados e não fundamentados, para os importadores.

### 7.3. Interesse dos utilizadores, consumidores e fornecedores

(1029) Nenhum utilizador, consumidor ou fornecedor colaborou no inquérito através do envio de uma resposta ao questionário atempada, completa e no formato exigido. Por conseguinte, não foram apresentados elementos de prova que indicassem que a instituição de medidas teria um efeito adverso significativo nos utilizadores ou nas indústrias a jusante.

(1030) Na sequência do início do inquérito, a BSH apresentou observações (ver considerando 90), argumentando que as medidas aumentariam os custos dos *inputs* para as indústrias a jusante e afetariam negativamente a competitividade, o emprego e a estabilidade da cadeia de abastecimento. No entanto, a BSH não aprofundou a colaboração no inquérito através do envio de uma resposta ao questionário, nem fundamentou as suas alegações com dados verificáveis relativos à parte do produto em causa nos seus custos totais de produção, à capacidade de obter o produto junto de fornecedores alternativos ou à capacidade de repercutir qualquer aumento dos custos nos seus clientes. Na ausência de tal fundamentação, a alegação não pôde ser verificada, pelo que foi rejeitada.

(1031) Na ausência de colaboração por parte dos utilizadores, a Comissão avaliou os efeitos prováveis das medidas com base nas informações disponíveis. O inquérito revelou que, de um modo geral, os produtos planos laminados a frio representam apenas uma parte limitada dos custos globais de produção suportados pelos utilizadores a jusante, incluindo os setores automóvel, da construção, dos eletrodomésticos e da indústria transformadora. Por conseguinte, qualquer potencial aumento de preços resultante da instituição de medidas teria provavelmente apenas um impacto limitado na estrutura de custos global dos utilizadores a jusante.

(1032) Ao mesmo tempo, a instituição de medidas contribuiria para restabelecer uma concorrência leal no mercado da União e para preservar uma indústria da União viável, capaz de assegurar um aprovisionamento fiável de produtos planos laminados a frio às indústrias a jusante na União, reduzindo assim o risco de perturbações do aprovisionamento e a dependência excessiva das importações objeto de *dumping*.

(1033) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que não existiam razões imperiosas para considerar que a instituição de medidas anti-*dumping* não seria do interesse dos utilizadores.

(1034) Na sequência da divulgação, os produtores japoneses e o Governo do Japão alegaram que deveria ser dada maior atenção ao impacto das medidas nos utilizadores a jusante da União. Argumentaram que os elevados custos da energia já estavam a ser repercutidos nos utilizadores e que direitos anti-*dumping* adicionais, juntamente com as restrições comerciais existentes, poderiam aumentar ainda mais os preços dos produtos planos laminados a frio e limitar a sua disponibilidade. Por conseguinte, solicitaram que os interesses dos utilizadores a jusante fossem tidos em conta na avaliação das medidas.

(1035) A Comissão considerou que os argumentos apresentados não alteravam as conclusões acima expostas, nas quais a Comissão avaliou os efeitos prováveis das medidas nos utilizadores a jusante com base nas informações disponíveis e não encontrou elementos de prova que indicassem que a instituição de medidas teria um efeito adverso significativo nos utilizadores ou nas indústrias a jusante.

(1036) Em especial, tal como explicado acima, os produtos planos laminados a frio representam geralmente apenas uma parte limitada dos custos globais de produção dos utilizadores a jusante. Por conseguinte, os argumentos relativos ao eventual aumento dos preços dos produtos planos laminados a frio não demonstraram que a instituição de medidas teria um impacto significativo na estrutura de custos global ou na competitividade dos utilizadores a jusante. As partes também não apresentaram elementos de prova que demonstrassem que as medidas resultariam em dificuldades significativas de aprovisionamento.

(1037) Ao mesmo tempo, tal como acima explicado, a instituição de medidas contribuiria para restabelecer uma concorrência leal no mercado da União e preservar uma indústria da União viável, capaz de assegurar um aprovisionamento fiável de produtos planos laminados a frio às indústrias a jusante. Por conseguinte, os possíveis efeitos sobre os utilizadores a jusante tiveram de ser considerados no contexto tanto dos custos potenciais das medidas como dos benefícios da manutenção de um aprovisionamento fiável da União.

(1038) A Comissão concluiu, portanto, que não existiam razões imperiosas para considerar que a instituição de medidas anti-*dumping* não seria do interesse da União. Por conseguinte, as alegações foram rejeitadas.

### 7.4. **Outros fatores**

#### 7.4.1. *Disponibilidade do aprovisionamento*

(1039) Algumas partes interessadas alegaram que as limitações estruturais da indústria da União as impedem de abastecer o mercado da União com os volumes e as qualidades necessários de aço laminado a frio. De acordo com estas partes, a instituição de medidas comerciais adicionais restringiria ainda mais as condições de aprovisionamento, agravaria a escassez existente e conduziria a preços mais elevados na União.

(1040) A Comissão observou que o inquérito confirmou que existiam fontes de aprovisionamento alternativas, inclusive produtores da União, e que era possível manter importações a preços justos. Especificamente, tal como descrito no quadro 31, a indústria da União está a funcionar a 72 % da sua capacidade de produção, o que deixa uma capacidade disponível de cerca de 12 milhões de toneladas que poderia ser mobilizada para satisfazer a procura adicional. As importações combinadas provenientes dos países em causa representam um volume significativamente inferior a esta capacidade disponível. Além disso, o inquérito identificou igualmente a possibilidade de importações adicionais provenientes de outras origens, o que poderia contribuir para assegurar um aprovisionamento suficiente do mercado da União. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

#### 7.4.2. *Outras medidas aplicáveis ao aço*

(1041) Algumas partes interessadas alegaram que a aplicação simultânea das medidas anti-*dumping* e da nova medida relativa ao aço, em vigor desde 1 de julho de 2026, poderia restringir indevidamente o acesso ao mercado da União. Argumentaram que o efeito combinado destas medidas poderia criar restrições desproporcionadas ao aprovisionamento de aço e suscitar preocupações quanto à coerência com os objetivos mais vastos da política comercial externa da União.

(1042) A Comissão observou que as medidas anti-*dumping* e quaisquer eventuais medidas horizontais de política comercial relativas ao aço tinham finalidades jurídicas distintas e prosseguiam objetivos diferentes; as primeiras visam práticas comerciais desleais que causam prejuízo à indústria nacional, ao passo que as segundas procuram dar resposta aos efeitos comerciais negativos da sobrecapacidade mundial no mercado siderúrgico da União. Estes instrumentos assentam em bases jurídicas diferentes e exigiram normas probatórias diferentes. Por conseguinte, não eram permutáveis e a existência ou a eventual adoção futura de um instrumento não podia substituir o outro.

(1043) A Comissão observou que uma medida baseada em quotas ou uma restrição de volume semelhante não resolveria o elemento de prejuízo referente aos preços estabelecido no inquérito. Tal como demonstrado nas secções 4 e 5, o inquérito estabeleceu a subcotação dos preços e dos custos e a depreciação dos preços causadas pelas importações objeto de *dumping*. Estes efeitos concretizaram-se independentemente dos volumes de importação. Em contrapartida, os direitos anti-*dumping* compensam a componente de fixação de preços desleal do prejuízo sofrido pela indústria da União.

(1044) A Comissão observou ainda que a instituição de direitos é plenamente coerente com os objetivos mais vastos da política comercial e siderúrgica da União. Pelo contrário, permitir que o *dumping* prejudicial continuasse sem resposta teria comprometido a lógica da política comercial da União.

(1045) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que não existiam razões imperiosas para considerar que a instituição de medidas anti-*dumping* não seria do interesse da União. Por conseguinte, os argumentos apresentados pelas partes interessadas foram rejeitados.

(1046) O Governo do Japão alegou, após a divulgação, que o reforço das medidas de salvaguarda em abril de 2025 deveria ser tido em conta na avaliação da evolução das importações japonesas. Referiu uma diminuição das importações japonesas na sequência desse reforço e considerou que esta evolução era incompatível com a conclusão de que o aumento das importações japonesas contribuiu para o prejuízo.

(1047) A Comissão considerou que os argumentos do Governo do Japão não alteravam as conclusões apresentadas nos considerandos 833 a 838. Neste caso, as conclusões sobre o prejuízo e o nexo de causalidade basearam-se nos dados verificados relativos ao período considerado. Estes dados mostram que as importações provenientes do Japão aumentaram de 126 021 toneladas em 2022 para 250 001 toneladas durante o período de inquérito, o que corresponde a um aumento de 98 %. A sua parte de mercado também aumentou de 2 % para 3 %.

(1048) O aumento das importações japonesas durante o período considerado e o aumento da sua parte de mercado não são coerentes com a afirmação de que as importações japonesas não aumentaram a sua presença no mercado da União. Por conseguinte, a Comissão considerou que a evolução das importações japonesas durante o período considerado apoiava, e não contrariava, a conclusão de que essas importações contribuíram para o prejuízo sofrido pela indústria da União. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

(1049) Além disso, os produtores japoneses e a CSC alegaram que a nova medida relativa ao aço aplicável a partir de 1 de julho de 2026 já proporciona uma proteção substancial à indústria da União. Alegaram que a Comissão deveria ter em conta a interação entre essa medida e as medidas anti-*dumping* ao avaliar a necessidade e o nível dos direitos anti-*dumping*. A CSC alegou ainda que a manutenção de um lucro-alvo de 9,9 % para além da proteção conferida pela nova medida poderia resultar numa proteção excessiva. A CSC reiterou esta alegação nas observações sobre a divulgação final adicional, apesar de esta não abordar a questão em causa e de a empresa ter recebido instruções para apresentar apenas observações sobre as questões abrangidas pela divulgação final adicional.

(1050) Os argumentos apresentados não alteraram as conclusões apresentadas no considerando 1045. A existência da nova medida relativa ao aço aplicável a partir de 1 de julho de 2026 não afeta, por si só, a avaliação dos efeitos prejudiciais das importações objeto de *dumping* nem o nível das medidas anti-*dumping* necessárias para eliminar esse prejuízo. Os dois instrumentos têm finalidades jurídicas distintas e prosseguem objetivos políticos diferentes. Os direitos anti-*dumping* visam combater práticas tarifárias desleais que causam prejuízo à indústria da União, ao passo que a medida relativa ao aço responde aos efeitos negativos da sobrecapacidade mundial no mercado da União. Estes instrumentos assentam em bases jurídicas diferentes e em normas probatórias distintas, pelo que não podem ser considerados permutáveis.

(1051) A Comissão considerou igualmente que o lucro-alvo de 9,9 % foi estabelecido com base nos elementos de prova específicos dos produtos planos de aço laminados a frio acima descritos e reflete o nível de rendibilidade que a indústria da União poderia razoavelmente alcançar em condições normais de concorrência. Não se trata, portanto, de um nível de proteção resultante da nova medida relativa ao aço ou por ela determinado. A mera coexistência das duas medidas não demonstra que o lucro-alvo ou as medidas anti-*dumping* daí resultantes conferirão uma proteção excessiva.

(1052) Por conseguinte, a Comissão considerou que os argumentos relativos à interação entre a nova medida relativa ao aço e as medidas anti-*dumping* não justificavam a alteração do lucro-alvo ou do nível das medidas anti-*dumping*. Por conseguinte, as alegações foram rejeitadas.

(1053) Nas suas observações sobre a divulgação final adicional, o Governo do Japão reiterou que o reforço das medidas de salvaguarda em abril de 2025 e a subsequente diminuição das importações japonesas punham em causa a conclusão de que as importações provenientes do Japão contribuíram para o prejuízo sofrido pela indústria da União. Sustentou igualmente que o aumento das importações provenientes dos países em causa poderia refletir uma mudança no aprovisionamento a partir de outros países terceiros, em vez de uma maior pressão das importações. Por último, o Japão alegou que o Regulamento relativo à sobrecapacidade siderúrgica, que reduz o contingente de importação e introduz um direito extracontingente de 50 %, reduziria ainda mais as importações e, por conseguinte, poria em causa a necessidade de medidas anti-*dumping* adicionais.

(1054) Estas questões não foram objeto da divulgação final adicional. Em todo o caso, a apreciação da Comissão relativamente a estes argumentos já se encontra exposta nos considerandos 1046 a 1048 e 1050 a 1052, respetivamente. Nestes considerandos, a Comissão explicou por que razão os argumentos apresentados não punham em causa a sua avaliação do prejuízo e do nexo de causalidade nem as suas conclusões sobre o lucro-alvo e a necessidade de medidas anti-*dumping*. Por conseguinte, a Comissão confirmou as suas conclusões e rejeitou as alegações.

### 7.5. **Conclusão sobre o interesse da União**

(1055) Com base no que precede, a Comissão concluiu que não existiam razões imperiosas para afirmar que não seria do interesse da União instituir medidas sobre as importações de produtos planos laminados a frio originários dos países em causa.

## 8. **MEDIDAS ANTI-*DUMPING* DEFINITIVAS**

(1056) Tendo em conta as conclusões no que respeita ao *dumping*, ao prejuízo, ao nexo de causalidade, ao nível das medidas e ao interesse da União, e em conformidade com o disposto no artigo 9.º, n.º 4, do regulamento de base, devem ser instituídas medidas anti-*dumping* definitivas para evitar o agravamento do prejuízo causado à indústria da União pelas importações objeto de *dumping* do produto em causa.

(1057) Assim, as taxas do direito anti-*dumping* definitivo, expressas em percentagem do preço CIF, na fronteira da União, do produto não desalfandegado, devem ser as seguintes:

| País | Empresa | Margem de *dumping* (%) | Margem de prejuízo (%) | Direito anti-*dumping* definitivo (%) |
|---|---|---|---|---|
| Índia | — JSW Steel Limited<br>— JSW Steel Coated Products Limited | 9,5 | 25,5 | 9,5 |
| | Outras empresas colaborantes | 9,5 | 25,5 | 9,5 |
| | Todas as outras importações originárias da Índia | 9,5 | 25,5 | 9,5 |
| Japão | — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 54,7 | 27,9 | 27,9 |
| | Outras empresas colaborantes | 54,7 | 27,9 | 27,9 |
| | Todas as outras importações originárias do Japão | 54,7 | 27,9 | 27,9 |

| País | Empresa | Margem de *dumping* (%) | Margem de prejuízo (%) | Direito anti-*dumping* definitivo (%) |
|---|---|---|---|---|
| Taiwan | — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 33,3 | 20,7 | 20,7 |
| | Outras empresas colaborantes | 33,3 | 20,7 | 20,7 |
| | Todas as outras importações originárias de Taiwan | 59,6 | 27,0 | 27,0 |
| Turquia | 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 |
| | Outras empresas colaborantes | 4,9 | 16,4 | 4,9 |
| | Todas as outras importações originárias da Turquia | 7,8 | 17,8 | 7,8 |
| Vietname | POSCO VIETNAM CO., LTD | 16,0 | 25,8 | 16,0 |
| | Outras empresas colaborantes | 16,0 | 25,8 | 16,0 |
| | Todas as outras importações originárias do Vietname | 16,0 | 25,8 | 16,0 |

(1058) As taxas do direito anti-*dumping* individual especificadas no presente regulamento foram fixadas com base nos resultados do presente inquérito. Traduzem, assim, a situação verificada durante o inquérito no que diz respeito a essas empresas. Estas taxas do direito aplicam-se exclusivamente às importações do produto objeto de inquérito originário do país em causa e produzido pelas pessoas coletivas mencionadas. As importações do produto em causa fabricado por qualquer outra empresa que não seja expressamente mencionada na parte dispositiva do presente regulamento, incluindo as entidades coligadas com as empresas especificamente mencionadas, não podem beneficiar destas taxas, ficando sujeitas à taxa do direito aplicável a «todas as outras importações originárias dos países em causa».

(1059) Uma empresa pode requerer a aplicação destas taxas do direito anti-*dumping* individual se alterar posteriormente a firma da sua entidade. O pedido deve ser dirigido à Comissão ([152]) e deve conter todas as informações pertinentes que permitam demonstrar que a alteração não afeta o direito de a empresa beneficiar da taxa do direito que lhe é aplicável. Se a alteração da firma da empresa não afetar o seu direito a beneficiar da taxa do direito que lhe é aplicável, será publicado, no *Jornal Oficial da União Europeia*, um regulamento relativo à alteração da firma.

([152]) Endereço de correio eletrónico: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Comissão Europeia, Direção-Geral do Comércio, Direção G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. O número do presente regulamento e o número do processo (AD739) devem ser mencionados no pedido.

(1060) Para minimizar os riscos de evasão devidos à diferença entre as taxas dos direitos, são necessárias medidas especiais para assegurar a aplicação adequada dos direitos anti-*dumping* individuais. A aplicação de direitos anti-*dumping* individuais está sujeita à apresentação de uma fatura comercial válida às autoridades aduaneiras dos Estados-Membros. Essa fatura tem de ser conforme com os requisitos definidos no artigo 1.º, n.º 3, do presente regulamento. Até à apresentação dessa fatura, as importações devem ser sujeitas ao direito anti-*dumping* aplicável a «todas as outras importações originárias dos países em causa».

(1061) Embora seja necessária para que as autoridades aduaneiras dos Estados-Membros apliquem as taxas individuais do direito anti-*dumping* às importações, a apresentação desta fatura não é o único elemento a ter em conta pelas autoridades aduaneiras. Com efeito, mesmo que a fatura satisfaça todos os requisitos definidos no artigo 1.º, n.º 3, do presente regulamento, as autoridades aduaneiras dos Estados-Membros devem efetuar as suas verificações habituais, podendo, tal como em todos os outros casos, exigir documentos suplementares (documentos de expedição, etc.) para verificar a exatidão dos elementos contidos na declaração e assegurar que a aplicação subsequente da taxa do direito se justifica, em conformidade com a legislação aduaneira.

(1062) No caso de as exportações de uma das empresas que beneficiam de uma taxa do direito individual mais baixa aumentarem significativamente de volume, sobretudo após a instituição das medidas em causa, tal aumento de volume poderá ser considerado, em si mesmo, como constitutivo de uma alteração dos fluxos comerciais devida à instituição de medidas, na aceção do artigo 13.º, n.º 1, do regulamento de base. Em tais circunstâncias, e uma vez reunidas as condições necessárias, será possível iniciar um inquérito antievasão. Esse inquérito poderá examinar, entre outros aspetos, a necessidade de revogar a(s) taxa(s) do direito individual e a consequente instituição de um direito à escala nacional.

(1063) A fim de assegurar a aplicação adequada dos direitos anti-*dumping*, o direito anti-*dumping* para todas as outras importações originárias dos países em causa deve ser aplicável não só aos produtores-exportadores que não colaboraram no presente inquérito mas, também, aos produtores que não exportaram para a União durante o período de inquérito.

(1064) No caso dos países em causa cuja taxa do direito aplicável às empresas colaborantes não incluídas na amostra seja inferior à taxa do direito aplicável a todas as outras importações originárias desse país, os produtores-exportadores que não exportaram o produto em causa para a União no período de inquérito devem poder solicitar ([153]) à Comissão que os sujeite à taxa do direito anti-*dumping* aplicável às empresas colaborantes não incluídas na amostra. A Comissão deve deferir esse pedido desde que estejam reunidas três condições. O novo produtor-exportador teria de demonstrar que: i) não exportou o produto em causa para a União durante o PI; ii) não está coligado com qualquer produtor-exportador que o tenha exportado; e iii) exportou posteriormente o produto em causa ou subscreveu uma obrigação contratual irrevogável de exportação de uma quantidade significativa desse produto.

## 9. **COBRANÇA RETROATIVA**

(1065) Conforme referido no considerando 3, a Comissão sujeitou a registo as importações do produto objeto de inquérito.

(1066) A EUROFER alegou que a aplicação retroativa dos direitos anti-*dumping* definitivos deve continuar a estar legalmente disponível sempre que estejam preenchidas as condições estabelecidas no artigo 10.º, n.º 4, do regulamento de base e as importações tenham sido registadas nos termos do artigo 14.º, n.º 5, mesmo na ausência de medidas provisórias. Em apoio da sua alegação, a EUROFER argumentou que o artigo 10.º, n.º 4, não exige expressamente a instituição prévia de medidas provisórias e remeteu para a jurisprudência relativa ao objetivo de evitar a acumulação de existências e preservar a eficácia das medidas definitivas.

([153]) Endereço de correio eletrónico: TRADE-TDI-REQUESTS@ec.europa.eu, Comissão Europeia, Direção-Geral do Comércio, Direção G, Rue de la Loi/Wetstraat 170, 1040 Bruxelles/Brussel, BELGIQUE/BELGIË. O número do presente regulamento e o número do processo (AD739) devem ser mencionados no pedido.

(1067) No entanto, a Comissão considerou que o artigo 10.º, n.º 4, do regulamento de base não pode ser interpretado isoladamente, devendo antes ser lido em conjugação com o artigo 10.º no seu conjunto, que rege a relação entre os direitos provisórios e definitivos. A este respeito, a aplicação retroativa prevista no artigo 10.º, n.º 4, constitui uma extensão excecional do sistema de medidas provisórias, permitindo a cobrança de direitos definitivos sobre as importações registadas efetuadas antes da instituição dos direitos provisórios. A Comissão considerou, assim, que o mecanismo de aplicação retroativa previsto no artigo 10.º, n.º 4, está intrinsecamente ligado à instituição prévia de medidas provisórias. Por conseguinte, a Comissão concluiu que, dado que não foram instituídas medidas provisórias no presente inquérito, não estavam reunidas as condições para a aplicação retroativa de direitos anti-*dumping* definitivos nos termos do artigo 10.º, n.º 4, do regulamento de base.

(1068) Na sequência da divulgação, a EUROFER declarou que discordava da conclusão da Comissão de que a instituição de medidas provisórias é uma condição prévia para a cobrança retroativa dos direitos nos termos do artigo 10.º, n.º 4, do regulamento de base. A EUROFER alegou que o artigo 10.º, n.º 4, prevê um mecanismo distinto para a cobrança retroativa dos direitos após o registo e que a aplicação dessa disposição não está subordinada à instituição prévia de medidas provisórias. A EUROFER alegou ainda que o registo e a cobrança retroativa são mecanismos distintos e não devem ser considerados como fazendo parte de um mecanismo único ligado às medidas provisórias. Por conseguinte, a EUROFER solicitou à Comissão que reconsiderasse a sua interpretação do artigo 10.º, n.º 4, do regulamento de base.

(1069) A Comissão observou que o registo e a cobrança retroativa são etapas diferentes, mas chegou a uma conclusão diferente. O registo preserva a possibilidade de cobrança retroativa, caso estejam preenchidas as condições legais. Não confere, por si só, o direito de cobrar direitos retroativamente; esse direito continua a estar subordinado aos requisitos do artigo 10.º, n.º 4, que limita a cobrança retroativa aos produtos introduzidos no consumo no máximo até 90 dias antes da data de aplicação das medidas provisórias. Uma vez que as medidas provisórias constituem o ponto de referência expresso para o cálculo desse período, a cobrança retroativa nos termos do artigo 10.º, n.º 4, não pode ser aplicada se não tiverem sido instituídas medidas provisórias. Além disso, esta interpretação é igualmente coerente com a prática recente da Comissão ([154]).

(1070) Por conseguinte, a Comissão manteve a conclusão de que não estavam reunidas as condições para a aplicação retroativa de direitos anti-*dumping* definitivos nos termos do artigo 10.º, n.º 4, do regulamento de base. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

## 10. **DISPOSIÇÕES FINAIS**

(1071) Nos termos do artigo 109.º do Regulamento (UE) 2024/2509 do Parlamento Europeu e do Conselho ([155]), quando um montante tiver de ser reembolsado na sequência de um acórdão do Tribunal de Justiça da União Europeia, a taxa de juro é a taxa aplicada pelo Banco Central Europeu às suas principais operações de refinanciamento, tal como publicada na série C do *Jornal Oficial da União Europeia*, em vigor no primeiro dia de calendário de cada mês.

(1072) As medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do comité instituído pelo artigo 15.º, n.º 1, do Regulamento (UE) 2016/1036,

([154]) Regulamento de Execução (UE) 2022/191 da Comissão, de 16 de fevereiro de 2022, que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados parafusos de ferro ou aço originários da República Popular da China (JO L 36 de 17.2.2022, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg_impl/2022/191/oj).

([155]) Regulamento (UE, Euratom) 2024/2509 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 23 de setembro de 2024, relativo às regras financeiras aplicáveis ao orçamento geral da União (JO L, 2024/2509, 26.9.2024, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2024/2509/oj).

ADOTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

*Artigo 1.º*

1. É instituído um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de produtos laminados planos de ferro ou aço não ligado, ou outras ligas de aço, exceto de aço inoxidável, de qualquer largura, laminados a frio, não folheados ou chapeados, nem revestidos, simplesmente laminados a frio, exceto:

— produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de qualquer largura, laminados a frio, não folheados ou chapeados, nem revestidos, simplesmente laminados a frio, mesmo em rolos, de qualquer espessura, elétricos,

— produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de qualquer largura, laminados a frio, não folheados ou chapeados, nem revestidos, em rolos, de espessura inferior a 0,35 mm, recozidos (conhecidos como «chapas pretas»),

— produtos laminados planos, de outras ligas de aço, de qualquer largura, de aços ao silício, e

— produtos laminados planos, de ligas de aço, simplesmente laminados a frio, de aço de corte rápido,

atualmente classificados nos 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) e originários da Índia, do Japão, de Taiwan, da Turquia e do Vietname.

2. As taxas do direito anti-*dumping* definitivo aplicáveis ao preço líquido, franco-fronteira da União, do produto não desalfandegado referido no n.º 1 e produzido pelas empresas a seguir indicadas são as seguintes:

| País | Empresa | Direito anti-*dumping* definitivo (%) | Código adicional TARIC |
|---|---|---|---|
| Índia | — JSW Steel Limited<br>— JSW Steel Coated Products Limited | 9,5 | 88GB |
| | Outras empresas que colaboraram no inquérito, constantes da lista do anexo | 9,5 | Ver anexo |
| | Todas as outras importações originárias da Índia | 9,5 | 8999 |
| Japão | — Nippon Steel Corporation<br>— Daido Steel Co., Ltd. | 27,9 | 88GD |
| | Outras empresas que colaboraram no inquérito, constantes da lista do anexo | 27,9 | Ver anexo |
| | Todas as outras importações originárias do Japão | 27,9 | 8999 |
| Taiwan | — China Steel Corporation<br>— Chung Hung Steel Corporation | 20,7 | 88GG |
| | Outras empresas que colaboraram no inquérito, constantes da lista do anexo | 20,7 | Ver anexo |
| | Todas as outras importações originárias de Taiwan | 27,0 | 8999 |

| País | Empresa | Direito anti-*dumping* definitivo (%) | Código adicional TARIC |
|---|---|---|---|
| Turquia | Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş. | 7,8 | 88GI |
| | Tatmetal Çelik Sanayi ve Ticaret A. Ş. | 3,0 | 88GJ |
| | Outras empresas que colaboraram no inquérito, constantes da lista do anexo | 4,9 | Ver anexo |
| | Todas as outras importações originárias da Turquia | 7,8 | 8999 |
| Vietname | POSCO VIETNAM CO., LTD | 16,0 | 88GO |
| | Outras empresas que colaboraram no inquérito, constantes da lista do anexo | 16,0 | Ver anexo |
| | Todas as outras importações originárias do Vietname | 16,0 | 8999 |

3. A aplicação das taxas do direito individual previstas para as empresas mencionadas no n.º 2 está subordinada à apresentação, às autoridades aduaneiras dos Estados-Membros, de uma fatura comercial válida, que deve incluir uma declaração datada e assinada por um responsável da entidade que emitiu a fatura, identificado pelo seu nome e função, com a seguinte redação: «*Eu, abaixo assinado, certifico que o (volume em toneladas) de aço plano laminado a frio vendido para exportação para a União Europeia e abrangido pela presente fatura foi produzido por (firma e endereço) (código adicional TARIC) em (país em causa). Declaro que a informação prestada na presente fatura é completa e exata.*». Até à apresentação dessa fatura, aplica-se o direito aplicável a todas as outras importações originárias do respetivo país em causa, a saber, Índia, Japão, Taiwan, Turquia ou Vietname.

4. Salvo indicação em contrário, são aplicáveis as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.

*Artigo 2.º*

O artigo 1.º, n.º 2, pode ser alterado para acrescentar novos produtores-exportadores de Taiwan e da Turquia e sujeitá-los à taxa média ponderada do direito anti-*dumping* aplicável às empresas colaborantes não incluídas na amostra. O novo produtor-exportador deve demonstrar que:

a) Não exportou as mercadorias descritas no artigo 1.º, n.º 1, durante o período de inquérito (1 de julho de 2024 a 30 de junho de 2025);

b) Não está coligado com um exportador ou produtor sujeito às medidas instituídas pelo presente regulamento e que poderia ter colaborado no inquérito inicial; e

c) Após o termo do período de inquérito, exportou efetivamente o produto em causa ou subscreveu uma obrigação contratual e irrevogável de exportação de uma quantidade significativa para a União.

*Artigo 3.º*

O presente regulamento entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial da União Europeia*.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e diretamente aplicável em todos os Estados-Membros.

Feito em Bruxelas, em 13 de novembro de 2026.

*Pela Comissão*
*A Presidente*
Ursula VON DER LEYEN

*ANEXO*

**Outros produtores-exportadores que colaboraram no inquérito não incluídos na amostra**

| País | Firma | Código adicional TARIC |
|---|---|---|
| Índia | Tata Steel Limited | 88GC |
| Japão | JFE Steel Corporation | 88GE |
| | Proterial, Ltd. | 88GF |
| Taiwan | Synn Industrial Co., Ltd. | 88GH |
| Turquia | Grupo Erdemir<br>— Ereğli Demir ve Çelik Fab. T.A.Ş.<br>— 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 |
| Vietname | Công Ty Cổ Phần China Steel & Nippon Steel Việt Nam | 88GP |
| | Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoa Sen | 88GQ |