

DECISÕES

DECISÃO DE EXECUÇÃO (UE) 2018/351 DA COMISSÃO

de 8 de março de 2018

que rejeita os compromissos oferecidos no âmbito do processo anti-dumping relativo às importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia

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 ⁽¹⁾ («regulamento anti-dumping de base»), nomeadamente o artigo 8.º,

Após informação dos Estados-Membros,

Considerando o seguinte:

1. PROCEDIMENTO

- (1) Pelo Regulamento de Execução (UE) 2017/1795 ⁽²⁾, a Comissão Europeia («Comissão») instituiu um direito anti-dumping definitivo sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço («produtos planos de aço laminados a quente»), originários do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia e encerrou o inquérito sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da Sérvia («regulamento definitivo»).
- (2) No decurso do inquérito que conduziu à instituição deste direito, cinco produtores-exportadores do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia ofereceram compromissos de preços. No entanto, uma vez que esses compromissos foram oferecidos após uma divulgação final adicional que teve lugar numa fase tardia do inquérito, a Comissão não pôde efetuar a avaliação necessária para determinar se tais compromissos de preços podiam ser aceites antes do termo do prazo para a adoção do regulamento definitivo. Por conseguinte, por entender tratar-se de uma circunstância excecional, a Comissão comprometeu-se a concluir a análise destas cinco ofertas numa fase posterior. Após a conclusão do inquérito e a publicação do regulamento definitivo, um sexto produtor-exportador ofereceu um compromisso de preços.
- (3) Em 18 de dezembro de 2017, a Comissão deu a conhecer a todas as partes interessadas a avaliação que efetuara das ofertas de compromissos e em função da qual as tencionava rejeitar na totalidade («avaliação da Comissão»). Com base nesta informação, as partes interessadas teceram observações sobre a avaliação e, nalguns casos, propuseram alterações às suas ofertas. Às partes interessadas que o solicitaram foi ainda concedida uma audição.
- (4) Em 3 de janeiro de 2018, a Comissão recebeu do Governo da Ucrânia um pedido de realização de consultas ao abrigo do artigo 50.º-A do Acordo de Associação UE-Ucrânia ⁽³⁾. As consultas tiveram lugar em 26 de janeiro de 2018 e, em 31 de janeiro de 2018, foram apresentadas observações por escrito.

2. COMPROMISSOS

- (5) Avaliou-se a adequação e a viabilidade de todas as ofertas à luz do quadro jurídico aplicável, incluindo o Acordo de Associação UE-Ucrânia no caso do produtor-exportador ucraniano.

⁽¹⁾ JO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

⁽²⁾ Regulamento de Execução (UE) 2017/1795 da Comissão, de 5 de outubro de 2017, que institui um direito anti-dumping definitivo sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia e que encerra o inquérito sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da Sérvia (JO L 258 de 6.10.2017, p. 24).

⁽³⁾ JO L 161 de 29.5.2014, p. 3.

2.1. Ofertas de compromisso e a respetiva avaliação

2.1.1. Companhia Siderúrgica Nacional (Brasil)

- (6) O produtor-exportador propôs um preço mínimo de importação («PMI») por tonelada para um determinado volume de exportações para a União e outro PMI — mais elevado — para as exportações acima desse volume. Este produtor-exportador propôs ainda um mecanismo de ajustamento dos preços.
- (7) A oferta, que tem por base um PMI médio, não é adequada porque não eliminará os efeitos prejudiciais do *dumping* relativamente a todos os tipos do produto, em especial os mais dispendiosos. Tal como referido nos considerandos 632 e 655 do regulamento definitivo, a Comissão entendeu que uma medida sob a forma de um montante fixo por tonelada aplicável especificamente a cada empresa reflete melhor do que um PMI o prejuízo causado por cada produtor-exportador que se verificou ter praticado *dumping*. Ao contrário de um PMI, os direitos eliminam o prejuízo na sua totalidade e, por conseguinte, asseguram à indústria da União uma proteção imediata. A oferta estende-se ainda às transações entre entidades coligadas. Pela sua própria natureza, essas relações oferecem muitas possibilidades de compensação cruzada. Qualquer outra transação, outro empréstimo ou subvenção entre as duas entidades coligadas podem ser utilizados para compensar o preço mínimo de importação. A Comissão não pode efetuar um controlo eficaz destas transações nem dispõe de indicadores de referência adequados que lhe permitam verificar se estas são operações genuínas ou de compensação.
- (8) Além disso, seria impraticável aceitar a oferta. O produtor-exportador tem várias empresas coligadas em vários Estados-Membros, algumas das quais efetuam operações de transformação do produto em causa. Este produtor-exportador também vende outros produtos aos clientes da União e o seu importador coligado vende produtos similares adquiridos junto de outras fontes. Como tal, é impossível que a Comissão consiga efetuar um controlo eficaz destas atividades, tal como não é possível aplicar dois PMI diferentes em função do volume de exportação.
- (9) Em resposta à avaliação da Comissão, o produtor-exportador alegou que o PMI proposto na sua oferta eliminava o efeito prejudicial do *dumping*, uma vez que esse mesmo PMI já fora proposto pela Comissão numa outra fase do inquérito. O produtor-exportador chamou a atenção para o facto de o PMI se basear nos preços médios ponderados de importação de todos os tipos do produto e, por conseguinte, não implicar qualquer prejuízo para os produtores da União, uma vez que os tipos do produto de preço mais baixo são classificados num escalão de preços superior àquele a que efetivamente pertencem, compensando desta forma os tipos do produto com os preços mais altos. No entender deste produtor-exportador, se esta lógica fosse aplicada à composição de tipos do produto das suas exportações durante o período de inquérito, o PMI bastaria para eliminar o efeito prejudicial do *dumping*. O produtor-exportador argumentou ainda que não se deveria proceder a um ajustamento do PMI em função das vendas através de uma empresa coligada devido, entre outros aspetos, ao modo como o seu preço de exportação foi estabelecido no regulamento definitivo. Mais alegou que seria impossível realizar uma compensação cruzada por diversos motivos, nomeadamente porque a compensação cruzada teria sido registada nos relatórios anuais do produtor-exportador e das suas empresas coligadas. O produtor-exportador alterou igualmente a sua oferta de compromisso, propondo-se cessar as vendas de produtos planos de aço laminados a quente através da sua entidade coligada na União e apresentar um relatório sobre as vendas de outros produtos na União.
- (10) No que diz respeito à observação de que o PMI proposto elimina o efeito prejudicial do *dumping* porque é idêntico ao PMI que a Comissão propusera num fase anterior do inquérito, esta fez notar que essa solução acabara por ser rejeitada pelos motivos expostos, nomeadamente, nos considerandos 632 e 655 do regulamento definitivo e apresentados resumidamente no considerando 7 da presente decisão. A argumentação de que o PMI se baseia nos preços médios ponderados das importações não afeta a conclusão de que o PMI não elimina o efeito prejudicial do *dumping* no caso dos tipos do produto com o preço mais elevado. A Comissão não conseguiu obter dados em apoio da alegação de que o efeito prejudicial do *dumping* teria sido eliminado pelo PMI devido à composição de tipos do produto das exportações realizadas durante o período de inquérito. O requerente, por seu turno, também não forneceu esses dados. A Comissão apurou que, mesmo que tivesse tido acesso a dados que apoiassem esta alegação, nada impediria que as exportações passassem a ser compostas por tipos do produto com preços mais elevados e, com efeito, a própria aplicação do PMI poderia induzir uma tal mudança. Quando ao argumento de que o PMI não deveria ser ajustado em função das vendas através de uma empresa coligada, a Comissão concorda efetivamente que, à luz das circunstâncias do processo no período de inquérito e, sobretudo, ao modo como o preço de exportação do produtor-exportador foi estabelecido no regulamento definitivo, não se justificaria um tal ajustamento. No entanto, não há qualquer garantia de que as circunstâncias não se alterarão, tendo em conta que as empresas estão coligadas. Por último, no que respeita à alteração da oferta e aos riscos de compensação cruzada, a Comissão sublinhou que, embora o compromisso de

não efetuar vendas do produto em causa viesse limitar alguns dos riscos de compensação cruzada, manter-se-ia ainda o problema principal, nomeadamente, a aplicação do PMI a transações entre entidades coligadas. Uma tal relação entre duas entidades abre inúmeras possibilidades de compensação cruzada que não são passíveis de um controlo efetivo pela Comissão. Nem todas seriam registadas nos relatórios anuais e, mesmo no caso das que o fossem, a Comissão não disporia dos valores de referência necessários para avaliar o seu eventual carácter compensatório. Um compromisso que abranja vendas coligadas pode ser aceite apenas se o produto em causa acabar por ser revendido a um cliente independente e se se puder aplicar o PMI, devidamente ajustado, a essas transações. Ora, isso não é possível se o produto em causa for transformado noutro produto.

2.1.2. Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (Brasil)

- (11) Este produtor-exportador propôs um PMI por tonelada para todas as suas exportações.
- (12) A oferta, que tem por base um PMI médio, não é adequada porque não eliminará os efeitos prejudiciais do *dumping* relativamente a todos os tipos do produto, em especial os mais dispendiosos. Tal como referido nos considerandos 632 e 655 do regulamento definitivo, a Comissão entendeu que uma medida sob a forma de um montante fixo por tonelada aplicável especificamente a cada empresa reflete melhor do que um único PMI o prejuízo causado por cada produtor-exportador que se verificou ter praticado *dumping*. Ao contrário de um único PMI, os direitos eliminam o prejuízo na sua totalidade e, por conseguinte, asseguram à indústria da União uma proteção imediata. A oferta também não é adequada porque o produtor-exportador não propôs um mecanismo de ajustamento dos preços e os produtos planos de aço laminados a quente tendem a variar significativamente ao longo do tempo.
- (13) Além disso, seria impraticável aceitar a oferta. A estrutura global e as atividades de venda a nível mundial do produtor-exportador não permitiriam controlar de forma eficaz o compromisso de preços oferecido, que abre múltiplas possibilidades de compensação cruzada de preços. O produtor-exportador está coligado com uma série de empresas em diversos Estados-Membros e fora da União. Vende ainda outros produtos na União. Por conseguinte, a Comissão não tem possibilidade de efetuar um controlo eficaz destas atividades.

2.1.3. Mobarakeh Steel Company (Irão)

- (14) Este produtor-exportador propôs um PMI por tonelada para todas as suas exportações, ajustado para as vendas através do seu comerciante na União.
- (15) A oferta, que tem por base um PMI médio, não é adequada porque não eliminará os efeitos prejudiciais do *dumping* relativamente a todos os tipos do produto, em especial os mais dispendiosos. Tal como referido nos considerandos 632 e 655 do regulamento definitivo, a Comissão entendeu que uma medida sob a forma de um montante fixo por tonelada aplicável especificamente a cada empresa reflete melhor do que um PMI o *dumping* prejudicial apurado no caso deste produtor-exportador. Ao contrário de um PMI, os direitos eliminam o *dumping* prejudicial na sua totalidade e, por conseguinte, asseguram à indústria da União uma proteção imediata. A oferta também não é adequada porque o produtor-exportador não propôs um mecanismo de ajustamento dos preços e os produtos planos de aço laminados a quente tendem a variar significativamente ao longo do tempo.
- (16) Além disso, seria impraticável aceitar a oferta. Uma vez que este produtor-exportador vende outros produtos na União, não seria possível controlar de forma eficaz o compromisso de preços oferecido, que abre múltiplas possibilidades de compensação cruzada de preços. Por conseguinte, a Comissão não tem possibilidade de efetuar um controlo eficaz destas atividades.
- (17) Em resposta à avaliação da Comissão, o produtor-exportador argumentou que a Comissão não se pronunciara sobre o facto de a sua oferta espelhar a proposta apresentada pela Comissão numa outra fase do inquérito. O produtor-exportador solicitou que lhe esclarecessem os motivos pelos quais não se considera adequada uma oferta que espelha essa proposta. O produtor-exportador alegou que o PMI por si proposto é mais elevado do que aquele que a Comissão propusera durante o inquérito pelo que, por definição, o PMI proposto no compromisso elimina o prejuízo sofrido pela indústria da União. Mais argumentou que, para efeitos da eliminação do efeito prejudicial do *dumping* no caso do produto com o preço mais elevado, não há diferença

entre um PMI e um direito específico por tonelada, o que torna o argumento irrelevante. Em seu entender, o facto de vender outros produtos para a União não cria automaticamente um risco de compensação cruzada. Por último, este produtor-exportador alegou que as faturas do compromisso eliminariam qualquer risco de evasão ou compensação cruzada da mesma forma que a fatura comercial válida proposta no documento de divulgação geral final.

- (18) A Comissão fez notar que a sua avaliação não se limita a apontar para as semelhanças entre o compromisso oferecido e uma opção considerada noutra fase do inquérito, já que, no considerando 15, faz referência e apresenta resumidamente esse excerto do regulamento definitivo, explicando por que motivo a opção em causa foi rejeitada. O mesmo se aplica às observações em que o produtor-exportador compara as faturas do compromisso a uma das soluções que foi ponderada durante o inquérito e que, em última análise, seria rejeitada pela Comissão. O facto de o PMI proposto pelo produtor-exportador ser mais elevado do que o considerado pela Comissão numa dada altura durante o inquérito não significa que, por definição, elimine o efeito prejudicial do *dumping*. A diferença é insignificante e não afeta a conclusão de que um PMI médio não é adequado porque não eliminará os efeitos prejudiciais do *dumping* relativamente a todos os tipos do produto, em especial os mais dispendiosos. Da mesma forma, é despropositada a observação de que o PMI e um direito específico são igualmente ineficazes neste contexto. Ao contrário de um PMI, um direito específico obriga os importadores a pagar mais pelo tipo do produto mais dispendioso, porque o preço de mercado de um tipo do produto é uma das partes do preço que têm de pagar, sendo a outra parte constituída pelo direito. Ora, esta situação é diferente no caso de um PMI, que é exatamente o mesmo para todos os tipos do produto. Por último, é indiscutível que as vendas de outros produtos na União podem ser utilizadas para efeitos de compensação cruzada apenas se forem efetuadas aos mesmos clientes dos produtos planos de aço laminados a quente. A Comissão gostaria de sublinhar, no entanto, que a compensação cruzada e o risco de compensação cruzada são dois conceitos distintos. Por exemplo, a Comissão tem conhecimento de que o produtor-exportador vende outros produtos na União mas não dispõe de dados relativos aos clientes deste produtor-exportador que os adquirem. Assinale-se que o produtor-exportador não negou vender outros produtos aos seus clientes que adquirem produtos planos de aço laminados a quente nem se comprometeu a não o fazer no futuro. Embora não prove a existência de compensação cruzada, esta situação constitui claramente um risco de compensação cruzada que a Comissão não tem possibilidade de controlar.

2.1.4. PJSG Magnitogorsk Iron and Steel Works (Rússia)

- (19) Este produtor-exportador propôs dois PMI por tonelada, um para as folhas e outro para os rolos. O produtor-exportador propôs ainda um mecanismo de ajustamento dos preços e, numa alteração à sua oferta, comprometeu-se a vender o produto em causa apenas diretamente a clientes independentes na União e a não vender outros produtos aos seus clientes de produtos planos de aço laminados a quente na União.
- (20) A oferta do produtor-exportador foi apresentada após a conclusão do inquérito e, como tal, deve ser rejeitada. Se bem que o artigo 8.º, n.º 2, do regulamento de base disponha que, em circunstâncias excecionais, um compromisso pode ser oferecido depois do prazo para a apresentação de observações, nos termos do artigo 20.º, n.º 5, uma tal oferta deve, no entanto, ser apresentada num prazo razoável antes da conclusão do inquérito.
- (21) Ainda assim, mesmo que tivesse sido apresentada dentro do prazo, a oferta, que tem por base dois PMI médios, não é adequada porque não eliminará os efeitos prejudiciais do *dumping* relativamente a todos os tipos do produto, em especial os mais dispendiosos. Tal como referido nos considerandos 632 e 655 do regulamento definitivo, a Comissão entendeu que uma medida sob a forma de um montante fixo por tonelada aplicável especificamente a cada empresa reflete melhor do que um PMI o *dumping* prejudicial apurado no caso deste produtor-exportador. Ao contrário de um PMI, os direitos eliminam o *dumping* prejudicial na sua totalidade e, por conseguinte, asseguram à indústria da União uma proteção imediata.
- (22) Além disso, seria impraticável aceitar a oferta. A estrutura global e as atividades de venda a nível mundial do produtor-exportador impossibilitariam um controlo eficaz do compromisso de preços oferecido, que abre múltiplas possibilidades de compensação cruzada de preços. O produtor-exportador está coligado com uma série de empresas e vende ainda outros produtos de aço na União. Por conseguinte, a Comissão não tem possibilidade de efetuar um controlo eficaz destas atividades.
- (23) Em resposta à avaliação da Comissão, o produtor-exportador manifestou a sua discordância em relação à mesma, insistindo, ao mesmo tempo, na importância dos novos compromissos que assumiu no sentido de utilizar apenas um canal de vendas e de não vender outros produtos aos clientes a quem vende produtos planos de aço laminados a quente.

- (24) No que se refere aos novos compromissos, a Comissão observou que, em virtude da estrutura global quer do produtor-exportador quer dos seus clientes, é impossível controlar todas as possibilidades de compensação cruzada existentes. Por exemplo, se as empresas abrangidas pelo compromisso não venderem outros produtos a clientes de produtos planos de aço laminados a quente na União, não há nada que impeça as suas empresas coligadas, estabelecidas na União ou noutros países, de efetuarem com esses clientes ou com as suas entidades coligadas transações suscetíveis de constituírem compensações cruzadas. Embora tenha discordado da avaliação da conveniência da sua oferta, o produtor-exportador não apresentou quaisquer observações suplementares que contrariassem a conclusão da Comissão.

2.1.5. Novolipetsk Steel OJSC (Rússia)

- (25) Este produtor-exportador propôs inicialmente vários PMI por tonelada em função dos tipos do produto. Alterou subsequentemente a sua oferta, passando a propor um PMI por tonelada para todos os tipos do produto, com um mecanismo de ajustamento baseado nos preços médios dos produtos planos de aço laminados a quente. O produtor-exportador propôs ainda um limite quantitativo anual e comprometeu-se a vender apenas à sua empresa coligada na União e exclusivamente para efeitos de transformação posterior.
- (26) A oferta, que tem por base um PMI médio, não é adequada porque não eliminará os efeitos prejudiciais do *dumping* relativamente a todos os tipos do produto, em especial os mais dispendiosos. Tal como referido nos considerandos 632 e 655 do regulamento definitivo, a Comissão entendeu que uma medida sob a forma de um montante fixo por tonelada aplicável especificamente a cada empresa reflete melhor do que um PMI o *dumping* prejudicial apurado no caso deste produtor-exportador. Ao contrário de um PMI, os direitos eliminam o *dumping* prejudicial na sua totalidade e, por conseguinte, asseguram à indústria da União uma proteção imediata. A oferta estende-se ainda às transações entre entidades coligadas. Pela sua própria natureza, essas relações oferecem muitas possibilidades de compensação cruzada. Qualquer outra transação, outro empréstimo ou subvenção entre as duas entidades coligadas podem ser utilizados para compensar o preço mínimo de importação. A Comissão não pode efetuar um controlo eficaz destas transações nem dispõe de indicadores de referência adequados que lhe permitam verificar se estas são operações genuínas ou de compensação.
- (27) Além disso, seria impraticável aceitar a oferta. A estrutura global e as atividades de venda a nível mundial do produtor-exportador impossibilitariam um controlo eficaz do compromisso de preços oferecido, que abre múltiplas possibilidades de compensação cruzada de preços. Convém notar que as empresas coligadas na União também produzem e vendem o produto similar. Por conseguinte, a Comissão não tem possibilidade de efetuar um controlo eficaz destas atividades.
- (28) Em resposta à avaliação da Comissão, o produtor-exportador argumentou que a Comissão ignorara os dois elementos fundamentais da sua oferta, nomeadamente o limite quantitativo e o compromisso relativo à utilização final (exclusivamente para transformação posterior). De acordo com o produtor-exportador, estes dois compromissos fariam cessar as exportações a preços de *dumping*, uma vez que o produto em causa não seria exportado para o mercado livre da União. Em seu entender, no regulamento definitivo a Comissão não apurara a existência de prejuízo no mercado cativo. Apesar destes argumentos, num espírito de plena colaboração, o produtor-exportador alterou a sua oferta, propondo 22 PMI com base em tipos do produto. No que respeita ao risco de compensação cruzada, o produtor-exportador alegou que o preço mínimo de venda do produto em causa às empresas do grupo era irrelevante, uma vez que não se iriam realizar vendas no mercado livre. Ora, se esse preço mínimo é irrelevante, é-o também o risco de compensação cruzada. O produtor-exportador argumentou ainda que as transações realizadas no âmbito do grupo estão sujeitas à política de preços de transferência do mesmo não podendo, por conseguinte, ser utilizadas para efeitos de compensação cruzada.
- (29) No período de inquérito, o produtor-exportador não vendeu produtos planos de aço laminados a quente a entidades coligadas na União. Além disso, contrariamente ao que o produtor-exportador deu a entender, as vendas de produtos planos de aço laminados a quente para transformação posterior efetuadas no âmbito do grupo não foram excluídas da conclusão de existência de *dumping* prejudicial no regulamento definitivo. Estas vendas estão atualmente abrangidas pelo direito aplicável e essa conclusão não pode ser infirmada por um compromisso. Tendo em conta que o argumento do produtor-exportador de que não é possível haver compensação cruzada no âmbito do grupo assenta na premissa errada de que as vendas no âmbito do grupo destinadas a transformação não causam *dumping* prejudicial, esse argumento foi, assim, rejeitado. Além do mais, a política interna de transferência do grupo constitui uma decisão interna do próprio grupo e, como tal, não oferece garantias suficientes contra práticas de compensação cruzada. Ainda que o fosse, a compensação cruzada no âmbito do grupo poderia ser posta em prática por outros meios para além da venda de produtos. Um

compromisso relativo a vendas coligadas só pode ser aceite se o produto em causa for posteriormente revendido a um cliente independente e se se puder aplicar o PMI, devidamente ajustado, a essas transações. Ora, isso não é possível se o produto em causa for transformado noutro produto. A oferta de 22 PMI com base em grupos de tipos do produto não foi aceite porque os serviços aduaneiros não teriam possibilidade de proceder à sua fiscalização efetiva.

2.1.6. Grupo Metinvest (Ucrânia)

- (30) O produtor-exportador propôs dois cenários na sua oferta inicial. O primeiro cenário baseia-se num PMI por tonelada (o seu preço médio no período de inquérito, acrescido do direito e ajustado para ter em conta o aumento dos preços das matérias-primas no período posterior ao período de inquérito), com a possibilidade de vender abaixo desse PMI, ao abrigo do direito. O segundo cenário baseia-se num PMI por tonelada mais baixo (sem o ajustamento para ter em conta o aumento dos preços das matérias-primas no período posterior ao período de inquérito) e sem a possibilidade de vender abaixo desse PMI. O produtor-exportador alteraria posteriormente a sua oferta, adicionando um limite quantitativo anual para as vendas ao abrigo do compromisso.
- (31) A Comissão não aceita as chamadas «cláusulas de escolha múltipla», que permitem ao produtor-exportador vender ao abrigo de um compromisso e, ao mesmo tempo, a um preço inferior ao PMI ao abrigo do direito, pelo que só o segundo cenário é passível de análise. Aceitar uma cláusula dessa natureza daria azo a um mecanismo de compensação cruzada, através do qual as transações ao nível do PMI poderiam ser compensadas por transações a preços inferiores ao PMI.
- (32) O artigo 50.º do Acordo de Associação UE-Ucrânia dá preferência aos compromissos de preços, desde que a Comissão receba uma oferta exequível que seja adequada e cuja aceitação não se considere impraticável. No caso em apreço, pelos motivos a seguir indicados, a Comissão não recebeu uma oferta praticável, pelo que não é possível atender a esta preferência.
- (33) Segundo a sua avaliação, a Comissão considera que existem vários motivos para que a oferta não seja adequada. Tem por base um PMI médio, pelo que não eliminará os efeitos prejudiciais do *dumping* relativamente a todos os tipos do produto, em especial os mais dispendiosos. Tal como referido nos considerandos 632 e 655 do regulamento definitivo, a Comissão entendeu que uma medida sob a forma de um montante fixo por tonelada aplicável especificamente a cada empresa reflete melhor do que um PMI o *dumping* prejudicial apurado no caso deste produtor-exportador. Ao contrário de um PMI, os direitos eliminam o *dumping* prejudicial na sua totalidade e, por conseguinte, asseguram à indústria da União uma proteção imediata. O produtor-exportador não propôs um ajustamento para as vendas através das suas empresas coligadas. Embora os preços dos produtos planos de aço laminados a quente costumem variar consideravelmente ao longo do tempo, o produtor-exportador não propôs um mecanismo de ajustamento. Note-se ainda que apenas duas das três unidades de produção que exportaram o produto em causa para a União durante o período de inquérito são abrangidas pelo compromisso. Por último, o produtor-exportador propôs que as suas vendas a entidades coligadas na União fossem abrangidas pelas condições do compromisso. Pela sua própria natureza, essas relações oferecem muitas possibilidades de compensação cruzada. Qualquer outra transação, outro empréstimo ou subvenção entre as duas entidades coligadas podem ser utilizados para compensar o preço mínimo de importação. A Comissão não pode efetuar um controlo eficaz destas transações nem dispõe de indicadores de referência adequados que lhe permitam verificar se estas são operações genuínas ou de compensação.
- (34) Além disso, seria impraticável aceitar a oferta. A estrutura global e as atividades de venda a nível mundial do produtor-exportador impossibilitariam um controlo eficaz do compromisso de preços oferecido, que abre múltiplas possibilidades de compensação cruzada de preços. O produtor-exportador tem várias empresas coligadas em vários Estados-Membros e fora da União, algumas das quais produzem e vendem o produto similar. O produtor-exportador vende na União através de uma ou mais destas empresas. Por conseguinte, a Comissão não tem possibilidade de efetuar um controlo eficaz destas atividades.
- (35) Em resposta à avaliação da Comissão, o produtor-exportador apresentou uma terceira versão da sua oferta de compromisso, na qual propõe quatro PMI distintos e se compromete a não realizar vendas abaixo desses preços. Segundo este produtor-exportador, esta alteração foi apresentada apesar de a Comissão ter considerado aceitável um único PMI para todos os tipos do produto na fase do inquérito que conduziu à instituição do direito. O produtor-exportador comprometeu-se ainda a incluir a terceira unidade de produção na oferta de compromisso; a não vender o produto em causa através das suas entidades coligadas na União; a fornecer informação pormenorizada sobre as suas vendas de outros produtos, na União, aos seus clientes de produtos

planos de aço laminados a quente na União; e a não vender fora da União o produto em causa e outros produtos aos seus clientes de produtos planos de aço laminados a quente na União. Por último, o produtor-exportador propôs uma redução do limite quantitativo anual, acima do qual todas as vendas seriam realizadas ao abrigo do direito anti-dumping aplicável.

- (36) Para além destes compromissos, no decurso das consultas, o Governo da Ucrânia propôs-se facultar à Comissão estatísticas de exportação relativas ao produto em causa e criar um grupo de peritos, com vista a facilitar o intercâmbio de estatísticas e outras informações.
- (37) Em 5 de fevereiro de 2018, o produtor-exportador fez uma nova alteração à sua oferta de compromisso. O produtor-exportador afirmou que todas as suas vendas estão sujeitas à política rigorosa de fixação de preços do grupo, que inviabiliza práticas de compensação cruzada. Mais argumentou que, nas suas auditorias periódicas realizadas na União e na Suíça, as autoridades fiscais verificam exaustivamente as políticas de fixação de preços do grupo. Não obstante, o produtor-exportador comprometeu-se a não vender produtos planos de aço laminados a quente produzidos na União e outros produtos produzidos pelo grupo aos seus clientes de produtos planos de aço laminados a quente que comprem o produto em causa. Este compromisso aplicar-se-ia, com uma única exceção, a todos os seus clientes, que adquiririam produtos planos de aço laminados a quente na Ucrânia e na União, bem como outros produtos produzidos pelo grupo.
- (38) No que respeita à observação de que a Comissão considerara aceitável um único PMI para todos os tipos do produto noutra fase do inquérito, a Comissão relembra que essa solução acabaria por ser rejeitada pelos motivos expostos, nomeadamente, nos considerando 632 e 655 do regulamento definitivo e apresentados resumidamente no considerando 33 da presente decisão.
- (39) A oferta continua a ser inadequada por diversas razões. Dos quatro grupos de PMI propostos, um deles não tinha praticamente quaisquer vendas, outro apresenta um desvio de preços e os outros dois restantes desvios de preços significativos. O PMI, que tem por base os preços médios em cada grupo, não eliminará, por conseguinte, os efeitos prejudiciais do *dumping* relativamente a todos os tipos do produto, em especial os mais dispendiosos em cada grupo. Além disso, os níveis dos quatro PMI foram estabelecidos de uma forma completamente arbitrária. Não foram facultadas à Comissão quaisquer informações que justificassem as diferenças entre os PMI. Por último, embora os preços dos produtos planos de aço laminados a quente costumem variar consideravelmente ao longo do tempo, nem assim o produtor-exportador propôs um mecanismo de ajustamento.
- (40) Assim, continua a não ser possível aceitar o compromisso. O produtor-exportador comprometeu-se a não vender quaisquer produtos às entidades dos seus clientes da União estabelecidas fora da União. No entanto, este compromisso abrange apenas as três empresas produtoras e omite dezenas das suas empresas coligadas, incluindo o comerciante suíço. Mesmo que todas estas empresas fossem abrangidas pelo compromisso, não seria possível controlá-lo em virtude da dimensão do grupo do produtor-exportador e da sua base de clientes. O produtor-exportador propôs, além disso, comunicar as vendas de outros produtos aos seus clientes de produtos planos de aço laminados a quente na União. No entanto, a Comissão não disporia dos valores de referência adequados para poder verificar o eventual caráter compensatório destas transações. Se bem que o produtor-exportador se tenha comprometido a não realizar vendas através das suas entidades coligadas na União, estas entidades vendem o produto similar no mercado da União. Embora possam dizer respeito aos mesmos clientes e, como tal, possam ser utilizadas para efeitos de compensação, estas transações estão totalmente excluídas do âmbito do compromisso.
- (41) A alteração à oferta de compromisso proposta em 5 de fevereiro de 2018 (no sentido de vender exclusivamente o produto em causa a todos os seus clientes de produtos planos de aço laminados a quente na União, com exceção de um) não dissipa as dúvidas supramencionadas em relação ao cliente excluído. Relativamente aos outros clientes, em virtude da dimensão do grupo do produtor-exportador, não é possível controlar se qualquer uma das empresas coligadas com o produtor-exportador vende outros produtos aos clientes de produtos planos de aço laminados a quente da União ou às respetivas empresas coligadas. As políticas internas de fixação de preços do produtor-exportador e do cliente ao qual tenciona vender não oferecem garantias suficientes contra práticas de compensação cruzada. Ademais, o produtor-exportador não explicou de que modo as auditorias realizadas pelas autoridades fiscais na União e na Suíça conseguiriam apurar a existência de preços objeto de compensação cruzada. A decisão de vender um produto a um preço inferior ao que de outra forma seria exigido não constitui necessariamente uma infração à legislação fiscal e é, além disso, uma prática habitual nas negociações de preços.
- (42) Por último, não é possível aceitar as vendas acima do limite anual ao abrigo do direito anti-dumping aplicável, porque estas poderiam ser utilizadas para efeitos de compensação. Esta proposta não passa de uma variante adiada das cláusulas de escolha múltipla a que se faz referência no considerando 31. Por conseguinte, ao reduzir o limite a níveis bastante inferiores às quantidades de exportação anuais habitualmente fixadas, esta nova oferta aumenta o risco de compensação cruzada.

- (43) Não obstante a preferência por compromissos expressa no artigo 50.º do Acordo de Associação UE-Ucrânia, a oferta não pode ser aceite porque não é adequada. Ainda que o fosse, a sua aceitação continuaria a ser impraticável pelas razões acima indicadas. Nenhum dos problemas supramencionados seria suficientemente solucionado por meio do intercâmbio de estatísticas ou da criação do grupo de peritos propostos pelo Governo da Ucrânia durante as consultas.

2.2. Conclusão

- (44) Pelos motivos acima expostos, a Comissão não pode aceitar nenhuma destas ofertas de compromisso.

2.3. Observações das partes e rejeição das ofertas de compromisso

- (45) As partes interessadas foram informadas dos motivos subjacentes à presente decisão, tendo-lhes sido dada a oportunidade de apresentarem as suas observações e de solicitarem uma audição. Foram igualmente propostas consultas ao Governo da Ucrânia, em conformidade com o artigo 50.º-A do Acordo de Associação UE-Ucrânia. As consultas com as autoridades ucranianas realizaram-se em 26 de janeiro de 2018, tendo o Governo da Ucrânia apresentado observações escritas em 31 de janeiro de 2018. Tiveram ainda lugar várias audições com os produtores-exportadores em causa e com a Eurofer, em representação da indústria da União. Todas as observações recebidas ao longo deste processo foram objeto de resposta. Nenhuma das observações apresentadas pelas partes interessadas nem as consultas com o Governo da Ucrânia fizeram alterar a conclusão de rejeição das ofertas de compromisso,

ADOTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

São rejeitados os compromissos oferecidos pelos produtores-exportadores no âmbito do processo anti-*dumping* relativo às importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia.

Artigo 2.º

A presente decisão entra em vigor no dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial da União Europeia*.

Feito em Bruxelas, em 8 de março de 2018.

Pela Comissão

O Presidente

Jean-Claude JUNCKER
