REGULAMENTO DE EXECUÇÃO (UE) 2015/1953 DA COMISSÃO

de 29 de outubro de 2015

que institui um direito anti-*dumping* definitivo relativo às importações de determinados produtos laminados planos, de grãos orientados, de aço ao silício, denominado «magnético», originários da República Popular da China, do Japão, da República da Coreia, da Federação da Rússia e dos Estados Unidos da América

A COMISSÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Regulamento (CE) n.º 1225/2009 do Conselho, de 30 de novembro de 2009, relativo à defesa contra as importações objeto de *dumping* dos países não membros da Comunidade Europeia ([1]) («regulamento de base»), nomeadamente o artigo 9.º, n.º 4,

Considerando o seguinte:

A. **PROCEDIMENTO**

1. **Medidas provisórias**

(1) Em 13 de maio de 2015, a Comissão Europeia («Comissão») instituiu um direito *anti-dumping* provisório sobre as importações de determinados produtos laminados planos, de grãos orientados, de aço ao silício, denominado «magnético» («GOES» — *grain-oriented electrical sheet*), originários da República Popular da China («RPC»), do Japão, da República da Coreia («Coreia»), da Federação da Rússia («Rússia») e dos Estados Unidos da América («EUA») (designados conjuntamente por «países em causa»), pelo Regulamento (UE) 2015/763 («regulamento provisório») ([2]).

(2) O processo foi iniciado em 14 de agosto de 2014 na sequência de uma denúncia apresentada em 30 de junho de 2014 pela European Steel Association («Eurofer» ou «autor da denúncia»), em nome de produtores que representam mais de 25 % da produção total de GOES da União.

(3) Em conformidade com o considerando 15 do regulamento provisório, o inquérito sobre o *dumping* e o prejuízo abrangeu o período de 1 de julho de 2013 a 30 de junho de 2014 («período de inquérito» ou «PI»). A análise das tendências pertinentes para a avaliação do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de janeiro de 2011 e o final do período de inquérito («período considerado»).

2. **Processo subsequente**

(4) Na sequência da divulgação dos principais factos e considerações com base nos quais foi decidido instituir um direito *anti-dumping* provisório («divulgação provisória»), várias partes interessadas apresentaram por escrito as suas observações sobre as conclusões provisórias. A Comissão concedeu uma audição às partes que o solicitaram. Foram ouvidas pelo Conselheiro Auditor nos processos em matéria de comércio as empresas produtoras-exportadoras japonesas JFE Steel Corporation e Nippon Steel & Sumitoma Metal Corporation.

(5) Tal como referido nos considerandos 27, 224 e 239 do regulamento provisório, a Comissão continuou a procurar obter e a verificar todas as informações que considerou necessárias para as suas conclusões definitivas. Após a instituição das medidas provisórias, foram efetuadas cinco visitas de verificação suplementares às instalações dos seguintes utilizadores na União Europeia:

— Siemens Aktiengesellschaft, Munique, Alemanha

— ABB AB, Bruxelas, Bélgica

— Grupo SGB-Smit, Regensburg, Alemanha

— Končar — Distribution and Special Transformers, Inc., Zagreb, Croácia

— Schneider Electric SA, Metz, França

([1]) JO L 343 de 22.12.2009, p. 51.

([2]) Regulamento de Execução (UE) 2015/763 da Comissão, de 12 de maio de 2015, que institui um direito *anti-dumping* provisório relativo às importações de determinados produtos laminados planos, de grãos orientados, de aço ao silício, denominado «magnético», originários da República Popular da China, do Japão, da República da Coreia, da Federação da Rússia e dos Estados Unidos da América (JO L 120 de 13.5.2015, p. 10).

(6) Além disso, foram realizadas três visitas de verificação às instalações dos seguintes produtores da União:

— ThyssenKrupp Electrical Steel UGO SAS, Isbergues, França

— ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH, Gelsenkirchen, Alemanha

— Tata Steel UK Limited (Orb Electrical Steels), Newport, Reino Unido

(7) Todas as partes foram informadas dos factos e considerações essenciais com base nos quais a Comissão tencionava adotar medidas *anti-dumping* definitivas. Foi-lhes igualmente concedido um período para apresentarem observações na sequência da divulgação dos referidos factos e considerações. Uma audição com o Conselheiro Auditor nos processos em matéria de comércio foi realizada com uma associação de utilizadores.

(8) As observações apresentadas oralmente e por escrito pelas partes interessadas foram levadas em consideração, tendo as conclusões sido alteradas em conformidade sempre que adequado.

B. **PRODUTO EM CAUSA E PRODUTO SIMILAR**

(9) Tal como descrito no considerando 16 do regulamento provisório, o produto em causa são os produtos laminados planos, de grãos orientados, de aço ao silício, denominado «magnético», com uma espessura superior a 0,16 mm, originários da República Popular da China, do Japão, da Coreia, da Rússia e dos EUA, atualmente classificados nos códigos NC ex 7225 11 00 e ex 7226 11 00 («produto em causa»).

(10) Algumas das partes interessadas argumentaram que o produto em causa, tal como descrito no considerando 16 do regulamento provisório, e o produto similar não são análogos, como referido no considerando 22 do regulamento provisório, uma vez que não têm as mesmas características físicas nem químicas e que não são utilizados com os mesmos fins. Três produtores-exportadores, uma associação de utilizadores e dois utilizadores individuais alegaram que os tipos do produto em causa de elevada permeabilidade e/ou com refinamento de domínio deveriam ser excluídos do âmbito do inquérito, uma vez que estes tipos ou não são produzidos em quantidades suficientes ou não são produzidos de todo na União. Um dos referidos produtores-exportadores especificou que tal deveria abranger os tipos do produto com uma perda máxima do núcleo de 0,90 W/kg e inferior, com uma polarização magnética superior a 1,88 T; um outro produtor-exportador solicitou a exclusão dos tipos do produto com uma perda máxima do núcleo de 0,95 W/kg e inferior, devido à reduzida sobreposição em termos de concorrência com produtos oferecidos pela indústria da União. Outro produtor-exportador alegou que os tipos do produto em causa com uma perda máxima do núcleo de 0,90 W/kg a 1,7T/50 Hz ou inferior e uma permeabilidade (indução) de 1,88 T ou superior, bem como os tipos com uma perda máxima do núcleo de 1,05 W/kg a 1,7T/50 Hz ou inferior e uma permeabilidade (indução) de 1,91 T ou superior deveriam ser excluídos. Além disso, um utilizador alegou que os tipos do produto em causa com uma perda máxima do núcleo de 0,80 W/kg a 1,7T/50 Hz ou inferior, bem como os tipos de baixo ruído com um fator B800 de 1,9 T ou superior deveriam ser excluídos. Alguns deles argumentaram igualmente que os tipos do produto que têm as perdas do núcleo mais baixas têm propriedades e utilizações finais substancialmente diferentes, pelo que não são adquiridos pelos mesmos clientes nem concorrem com outros tipos do produto em causa. Além do mais, outro utilizador alegou que deveriam ser realizadas duas análises separadas ao prejuízo, ao nexo de causalidade e ao interesse da União. Por último, outro utilizador solicitou a revogação das medidas provisórias; se tal não fosse possível, pretendia pelo menos que fossem excluídos da definição do produto os tipos de elevada permeabilidade (ou seja, os tipos com uma perda máxima do núcleo de 0,90 W/kg e inferior).

(11) Na sequência da divulgação final, várias partes interessadas reiteraram o mesmo pedido. Um utilizador alegou que o facto de a Comissão ter estabelecido preços de importação mínimos distintos para três categorias diferentes de chapas GOES demonstrava a pertinência de considerar as diferentes categorias em separado, o que, por conseguinte, justificaria uma exclusão.

(12) A Comissão considerou que o produto em causa, independentemente das perdas do núcleo ou dos níveis de ruído, e quer se trate de produtos convencionais ou de produtos elevada permeabilidade, são os produtos laminados planos, de ligas de aço, com uma estrutura de grãos orientados que permite que o produto transmita um campo magnético. A orientação do grão restringe as características técnicas e físicas do aço a um único produto que apresenta uma estrutura do grão extraordinariamente grande. Por conseguinte, a definição do produto diz respeito a um produto bem definido. Foi igualmente estabelecido que todos os tipos do produto em causa partilham uma química comum e têm uma utilização principal, a saber, a produção de transformadores. Além disso, existe um certo grau de permutabilidade entre os diferentes tipos do produto em causa.

(13) No que se refere ao argumento de que a exclusão se justifica devido à insuficiente produção de alguns tipos do produto em causa por produtores da União, deve recordar-se, em primeiro lugar, que nenhuma disposição do regulamento de base exige que todos os tipos do produto em causa sejam produzidos pela indústria da União à escala comercial. Além do mais, vários tipos do produto de elevada permeabilidade foram produzidos pela indústria da União durante o PI. Tal como mencionado no considerando 131, a verificação mostrou igualmente que os produtores da União têm vindo a investir na produção de tipos do produto de elevada permeabilidade, o que lhes permitirá aumentar a produção de chapas GOES de elevada permeabilidade. Além disso, tal como referido no considerando 12, a definição do produto objeto do inquérito é regida pelas características técnicas das chapas GOES. A exclusão solicitada poderia reduzir o nível de proteção contra novas práticas de *dumping* causadoras de prejuízo no que diz respeito aos tipos específicos de elevada permeabilidade e, consequentemente, ter um impacto negativo sobre os atuais níveis de produção destes tipos pela indústria da União. Nestas circunstâncias, o facto de certos tipos de chapas GOES de elevada permeabilidade não serem produzidos pela indústria da União não constitui razão suficiente para os excluir da definição do produto.

(14) No que respeita à alegação de que a separação em três categorias diferentes de chapas GOES (ver considerando 11) revelou que a exclusão se justifica, recorde-se que o inquérito abrange o produto em causa tal como definido no considerando 9, pelo que já foi efetuada uma análise abrangente do prejuízo, do nexo de causalidade e do interesse da União. O facto de a Comissão ter reconhecido diferenças de qualidade entre os diferentes tipos do produto e de essas diferenças terem sido tidas em conta na decisão sobre a forma das medidas no âmbito do teste do interesse da União, tal como se explica no considerando 172, não pode ser motivo para alterar o âmbito das medidas.

(15) Tendo em conta o acima exposto, a Comissão rejeitou os pedidos de exclusão destes tipos do produto da definição do produto; teve, no entanto, em conta as diferenças de qualidade na forma da medida (ver considerando 172).

(16) Um produtor-exportador russo alegou que, por um lado, os seus tipos do produto em causa exportados de «primeira escolha» (com maior desempeno e com um menor número de pontos de soldadura) e, por outro lado, os seus tipos do produto exportados de «segunda» e «terceira escolha» (com vários defeitos, número de pontos de soldadura e empeno) não são, segundo a prática da indústria russa, permutáveis em qualquer medida (em nenhum dos sentidos) e constituem produtos diferentes. Por conseguinte, esse produtor-exportador alegou que o material de «segunda» e «terceira escolha» deveria ser excluído da definição do produto.

(17) Na sequência da divulgação definitiva, o produtor-exportador russo reiterou a sua alegação e alegou que estes tipos exportados de «segunda» e «terceira escolha» apenas podiam ser utilizados na indústria de transformadores em algumas aplicações limitadas se fossem novamente transformados em centros de serviços siderúrgicos, pelo que deveriam ser excluídos.

(18) Do ponto de vista da qualidade, a descrição em vigor e o código NC do produto em causa incluem, potencialmente, uma grande variedade de tipos. No entanto, a produção de um produto de qualidade inferior, tanto pela indústria da União como pelos produtores-exportadores, é inerente ao processo de produção, sendo os tipos de menor qualidade produzidos a partir do mesmo material de base e com o mesmo equipamento de produção. Os assim chamados tipos exportados de «segunda» e «terceira escolha» são igualmente vendidos para utilização no setor dos transformadores, e satisfazem plenamente a definição do produto em causa. O facto de ser necessária uma transformação ulterior não é anormal e não pode constituir motivo para excluir um tipo do produto. Por conseguinte, a Comissão indeferiu este pedido.

(19) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que o produto em causa produzido e vendido nos países em causa e o produto produzido e vendido pela indústria da União são análogos, na aceção do artigo 1.º, n.º 4, do regulamento de base. Confirmam-se assim os considerandos 16 a 21 do regulamento provisório.

C. ***DUMPING***

1. **Metodologia geral**

(20) Na ausência de quaisquer outras observações sobre a metodologia geral utilizada pela Comissão para os cálculos de *dumping*, confirmam-se os considerandos 33 a 45 do regulamento provisório.

2. **República da Coreia**

2.1. *Valor normal*

(21) Na sequência da divulgação provisória, o único produtor-exportador referiu que os encargos da empresa com o transporte de mercadorias e com a movimentação deveriam ter sido deduzidos do valor normal. Além disso, os custos da conversão dos rolos inteiros em rolos cortados tiveram de ser ligeiramente ajustados. Em consonância com a metodologia geral, tal como estabelecido no considerando 56 do regulamento provisório, esta alegação foi aceite, tendo os cálculos sido alterados em conformidade. Por conseguinte, as conclusões estabelecidas no considerando 46 do regulamento provisório são alteradas no que respeita a este produtor-exportador.

2.2. *Preço de exportação*

(22) O produtor-exportador alegou que formava uma entidade económica única com as suas empresas comerciais e as suas empresas coligadas na União, pelo que não deveria ter sido feito qualquer ajustamento ao abrigo do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base para determinar o preço de exportação.

(23) É um facto que o produtor-exportador e os importadores coligados pertencem ao mesmo grupo de empresas. Por conseguinte, considera-se que existe uma associação entre eles. Nessas circunstâncias, a Comissão tem de calcular o preço de exportação nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base. A alegação foi, por conseguinte, rejeitada e confirmam-se os considerandos 50 a 54 do regulamento provisório.

2.3. *Comparação*

(24) O produtor-exportador reclamou também um ajustamento relativo ao estádio de comercialização, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base, alegando que as vendas no mercado interno tinham sido efetuadas pelos comerciantes coligados a utilizadores finais, ao passo que os preços das vendas de exportação tinham sido calculados de facto com base nos preços cobrados aos distribuidores, uma vez que a Comissão deduziu os VAG e as margens de lucro das empresas coligadas na União nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base.

(25) O facto de o preço de exportação ter sido calculado em conformidade com o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base não implica que o estádio de comercialização em que foi determinado o preço de exportação se tenha alterado. A base para o cálculo do preço de exportação continua a ser o preço cobrado aos utilizadores finais. Um ajustamento do estádio de comercialização não se justifica no caso presente, uma vez que o produtor-exportador efetuou as suas vendas no mesmo estádio de comercialização tanto no mercado interno como no mercado da União. De qualquer modo, o produtor-exportador não forneceu elementos de prova de que a alegada diferença em matéria de estádios de comercialização tivesse afetado a comparabilidade dos preços, tal como demonstrado pela existência de diferenças efetivas e claras nas funções e nos preços do vendedor nos diferentes estádios de comercialização no mercado interno do país de exportação. Pelo contrário, o produtor-exportador limitou-se a alegar que o ajustamento deveria ser igual ao ajustamento efetuado ao abrigo do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base para o cálculo do preço de exportação. Assim sendo, a alegação foi rejeitada.

2.4. *Margens de dumping*

(26) Em resultado das alterações feitas ao valor normal de acordo com o considerando 21, as margens de *dumping* definitivas para a Coreia são alteradas do seguinte modo:

País	Empresa	Margem de *dumping* definitiva
República da Coreia	POSCO, Seul	22,5 %
	Todas as outras empresas	22,5 %

3. **República Popular da China**

3.1. *País análogo*

(27) Não foram recebidas outras observações sobre a utilização da República da Coreia como país análogo. A Comissão confirma as conclusões estabelecidas nos considerandos 65 a 71 do regulamento provisório.

3.2. *Valor normal*

(28) O valor normal para os dois produtores-exportadores da RPC foi determinado com base no preço ou no valor normal calculado no país análogo, neste caso a Coreia, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 7, alínea a), do regulamento de base.

(29) O valor normal para as empresas chinesas foi alterado em conformidade com a alteração do valor normal determinado para a Coreia, tal como se explica no considerando 21.

3.3. *Preço de exportação*

(30) Na ausência de outras observações sobre o preço de exportação, confirmam-se os considerandos 73 e 74 do regulamento provisório.

3.4. *Comparação*

(31) Na ausência de quaisquer observações suplementares relativas à comparação do valor normal e do preço de exportação, confirmam-se os considerandos 75 a 78 do regulamento provisório.

3.5. *Margens de dumping*

(32) Com base nas suas respostas ao questionário, a Comissão estabeleceu, no considerando 80 do regulamento provisório, que os dois produtores-exportadores que colaboraram no inquérito estavam coligados por serem propriedade da mesma entidade. Foi, pois, provisoriamente estabelecida uma única margem de *dumping* para as duas empresas, com base na média ponderada das respetivas margens de *dumping* individuais.

(33) Ambos os produtores-exportadores chineses que colaboraram no inquérito (Baosteel e WISCO) contestaram a decisão da Comissão de os considerar como empresas coligadas, com um único direito *anti-dumping* médio ponderado. Os referidos produtores-exportadores alegaram que concorrem entre si tanto no mercado interno como nos mercados de exportação.

(34) A Comissão reitera que os dois produtores-exportadores que colaboraram no inquérito estão coligados, visto serem ambos propriedade do Estado. No entanto, nas circunstâncias do presente caso, essas empresas teriam pouco interesse em coordenar as suas atividades de exportação após a instituição das medidas, tendo em conta que, tal como definido em pormenor nos considerandos 175 e 176, as medidas consistem num direito variável baseado no mesmo preço mínimo de importação para todos os produtores-exportadores. Por conseguinte, na fase definitiva, a Comissão considerou que não é necessário decidir se as duas empresas devem ser consideradas como uma única entidade ao abrigo do artigo 9.º, n.º 5, do regulamento de base. Assim sendo, para efeitos do presente inquérito, foram estabelecidas duas margens de *dumping* distintas.

(35) Na sequência da divulgação final, o autor da denúncia argumentou que a existência de duas taxas do direito individual para os dois produtores-exportadores chineses poderia conduzir a atividades de exportação coordenadas quando os preços descessem abaixo do preço mínimo de importação («PMI»). O autor da denúncia alegou que deveria ser estabelecida uma taxa do direito única para ambos. No entanto, tal como acima se refere, nas circunstâncias específicas do presente caso, a Comissão tem indicações de que é provável que os preços internacionais permaneçam superiores aos PMI a médio e a longo prazo. Do mesmo modo, considera que o risco de coordenação entre os dois produtores-exportadores é insignificante e que a possibilidade de realizar um reexame intercalar em caso de alteração das circunstâncias constitui uma forma mais adequada de fazer face a esse risco. Assim sendo, a alegação foi rejeitada.

(36) O nível de colaboração foi elevado, uma vez que as importações dos dois produtores-exportadores colaborantes constituíram 100 % do total das exportações da RPC para a União durante o período de inquérito. Por esta razão, a Comissão decidiu estabelecer a margem de *dumping* à escala nacional ao nível da empresa colaborante com a margem de *dumping* mais elevada.

(37) Nesta base, as margens de *dumping* definitivas para a República Popular da China são alteradas do seguinte modo:

País	Empresa	Margem de *dumping* definitiva
República Popular da China	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Xangai	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %
	Todas as outras empresas	54,9 %

4. **Japão**

4.1. *Valor normal*

(38) Na ausência de quaisquer observações, confirma-se a determinação do valor normal, tal como estabelecida nos considerandos 84 e 85 do regulamento provisório.

4.2. *Preço de exportação*

(39) Na ausência de quaisquer observações, confirma-se a determinação do preço de exportação, tal como estabelecida nos considerandos 86 a 88 do regulamento provisório.

4.3. *Comparação*

(40) Na ausência de quaisquer observações relativas à comparação do valor normal e do preço de exportação, confirmam-se os considerandos 89 a 92 do regulamento provisório.

4.4. *Margens de dumping*

(41) Na ausência de quaisquer outras observações sobre as margens de *dumping*, confirmam-se os considerandos 93 a 95 do regulamento provisório.

5. **Federação da Rússia**

5.1. *Valor normal*

(42) A totalidade da produção do produto em causa na Rússia consistiu em chapas GOES convencionais, tendo sido vendidas no mercado da União tanto chapas de primeira qualidade como de qualidade inferior. O produtor-exportador russo alegou que, na sua opinião, deveria ser feito um ajustamento do valor normal para ter em conta o facto de terem sido exportadas chapas de classe inferior para o mercado da União a preços mais baixos do que as de primeira classe.

(43) A possibilidade de proceder a ajustamentos ao valor normal para as chapas de classe inferior foi considerada pela Comissão. Há que assinalar que, tal como solicitado pelo produtor-exportador, foi efetuada uma diferenciação, na fase provisória, entre a primeira classe e as outras classes, tendo os preços e os custos de cada classe sido separados para assegurar uma comparação equitativa. Esta diferenciação destinada a assegurar uma comparação equitativa entre o valor normal e o preço de exportação tem de ser mantida.

(44) Todavia, não se considera justificado um ajustamento do valor normal que implicasse uma diminuição do custo de produção das classes inferiores. Um tal ajustamento implicaria que uma parte substancial dos custos não fosse afetada ao produto em causa, embora tivesse sido efetuada em relação a esse produto. O valor normal para todos os tipos do produto foi calculado com base em dados concretos apresentados pelo produtor-exportador e verificados no local. A Comissão verificou a distribuição dos custos e considerou não haver motivos para justificar uma distribuição artificial desses custos ou outros ajustamentos. Quaisquer diferenças de preços entre tipos do produto diferentes são necessariamente contabilizadas, visto que o valor normal é determinado por tipo do produto. Consequentemente, a alegação em causa deve ser rejeitada.

(45) A empresa alegou que as diferenças nas margens de *dumping* entre os produtos de primeira classe e os das outras classes provam justamente o seu argumento. No entanto, é perfeitamente normal que diferentes grupos de tipos do produto tenham margens de *dumping* diferentes das dos outros. Uma diferença na margem de *dumping* não pode justificar um ajustamento do valor normal. Consequentemente, a alegação em causa deve igualmente ser rejeitada.

(46) A indústria da União alegou que a Comissão cometeu um erro ao não efetuar ajustamentos dos custos de produção dos produtores russos, nos termos do artigo 2.º, n.º 5, do regulamento de base. Além disso, alegou que, apesar de a Comissão ter concluído que os produtores russos cobram preços idênticos dentro do grupo e nas vendas externas, coloca-se a questão de saber se os preços de transação dentro do grupo refletem razoavelmente os custos integrais associados ao produto em causa. A Comissão comparou esses preços com os preços cobrados a terceiros e, nessa base, estabeleceu que as compras das matérias-primas pelos dois produtores coligados russos foram efetuadas a preços de mercado durante o período de inquérito, pelo que se tratou de custos de aquisição normais. Além disso, o inquérito não revelou quaisquer indícios de que a totalidade dos custos não se tenha refletido na fixação dos preços. Considerou-se, por isso, não ser necessário qualquer ajustamento.

(47) Na ausência de quaisquer outras observações sobre o valor normal, confirma-se o teor dos considerandos 98 e 99 do regulamento provisório.

5.2. *Preço de exportação*

(48) O produtor-exportador russo alegou que as exportações de materiais de terceira classe deveriam ser excluídas do cálculo do *dumping*. No entanto, dado que os materiais de terceira classe também fazem parte do produto em causa, não há razão para excluir esses produtos. Consequentemente, a alegação deve ser rejeitada.

(49) O produtor russo alegou que os ajustamentos para ter em conta os lucros e os VAG do importador coligado (Novex) não se justificam e declarou que não concorda com a interpretação que a Comissão faz do artigo 2.º, n.os 8 e 9, do regulamento de base a este respeito.

(50) Alegou ainda que o ajustamento para ter em conta os VAG e os lucros nos termos do artigo 2.º, n.º 9, apenas se justifica nos casos em que as condições de venda exigem que um produto seja entregue com os direitos pagos. Por outro lado, quando os produtos são vendidos não desalfandegados, aplica-se o artigo 2.º, n.º 8, ou seja, não se justifica a dedução dos VAG e dos lucros. O mesmo produtor-exportador alegou ainda que a Novex agiu como «ramo exportador» do grupo NLMK, não desempenhou quaisquer funções de importação e não incorreu em custos «normalmente suportados por um importador».

(51) No entanto, tal como se explica no regulamento provisório e contrariamente às alegações, o inquérito estabeleceu que a Novex desempenhou as mesmas funções de importação em todas as vendas do produto em causa durante o período de inquérito. Com efeito, a Novex desempenhou essas funções para uma gama muito mais vasta de produtos siderúrgicos, e não apenas para o produto em causa. Os diferentes Incoterms (DDP, DAP ou CIF) não alteram o facto de a Novex ter agido como importador coligado para o mercado da União em todas as transações. Não foram fornecidos quaisquer elementos de prova que pudessem invalidar esta conclusão. Confirma-se, por conseguinte, que os ajustamentos para ter em conta os VAG e a margem de lucro devem ser aplicados em conformidade com o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base.

(52) Na sequência da divulgação final, o produtor-exportador russo reiterou a sua alegação de que o ajustamento ao abrigo do artigo 2.º, n.º 9, não se justifica para as vendas efetuadas numa base DDU/DAP. No entanto, não foram apresentados novos elementos de prova em apoio dessa alegação. A Comissão mantém o seu parecer de que todas as vendas devem ser ajustadas em conformidade com o artigo 2.º, n.º 9, uma vez que, tal como se explica no regulamento provisório, a Novex estava a agir como importador em todas as transações e os preços cobrados pelos produtores-exportadores russos à Novex não eram fiáveis devido à relação existente entre eles.

(53) Na ausência de quaisquer outras observações sobre os preços de exportação, confirma-se o considerando 100 do regulamento provisório.

5.3. *Comparação*

(54) Na ausência de outras observações sobre a comparação, confirmam-se os considerandos 101 e 102 do regulamento provisório.

5.4. *Margens de dumping*

(55) Na ausência de quaisquer outras observações sobre as margens de *dumping*, confirmam-se os considerandos 103 a 105 do regulamento provisório.

6. **Estados Unidos da América**

6.1. *Valor normal*

(56) Na ausência de quaisquer observações relativas ao valor normal nos Estados Unidos da América, confirmam-se as conclusões estabelecidas no considerando 107 do regulamento provisório.

6.2. *Preço de exportação*

(57) Na ausência de quaisquer observações, confirma-se a determinação do preço de exportação, tal como estabelecida nos considerandos 108 a 111 do regulamento provisório.

6.3. *Comparação*

(58) Na ausência de quaisquer observações relativas à comparação do valor normal e dos preços de exportação, confirmam-se os considerandos 112 e 113 do regulamento provisório.

6.4. *Margens de dumping*

(59) Não foram formuladas observações sobre as conclusões provisórias da Comissão no que diz respeito ao produtor-exportador que colaborou no inquérito. Consequentemente, confirmam-se as margens de *dumping* estabelecidas nos considerandos 114 a 116 do regulamento provisório.

7. **Margens de *dumping* relativas a todos os países em causa**

(60) Atendendo ao que precede, as margens de *dumping* definitivas, expressas em percentagem do preço CIF-fronteira da União dos produtos não desalfandegados, são as seguintes:

País	Empresa	Margem de *dumping* definitiva
República Popular da China	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Xangai	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %
	Todas as outras empresas	54,9 %
Japão	JFE Steel Corporation, Tóquio	47,1 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tóquio	52,2 %
	Todas as outras empresas	52,2 %
República da Coreia	POSCO, Seul	22,5 %
	Todas as outras empresas	22,5 %
Federação da Rússia	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ecaterimburgo	29,0 %
	Todas as outras empresas	29,0 %
Estados Unidos da América	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %
	Todas as outras empresas	60,1 %

D. **PREJUÍZO**

1. **Definição da indústria da União e da produção da União**

(61) Na falta de quaisquer observações relativas à definição da indústria da União e da produção da União, confirmam-se as conclusões apresentadas nos considerandos 117 e 118 do regulamento provisório.

2. **Consumo da União**

(62) Um produtor-exportador japonês alegou que a utilização de intervalos para os dados relativos ao consumo da União não é adequada, já que esses dados não devem, por uma questão de princípio, ser mantidos confidenciais.

(63) Tal como estabelecido no considerando 134 do regulamento provisório, as importações do produto japonês em causa para os Países Baixos foram declaradas ao abrigo de um código NC confidencial durante o período considerado. Foram utilizados intervalos para proteger a confidencialidade dos dados fornecidos pelas partes interessadas. Se tivessem sido fornecidos dados exatos, em vez de intervalos de dados para o consumo da União, teria sido possível um produtor-exportador japonês calcular exatamente as importações do outro produtor-exportador japonês. Além disso, os intervalos que foram utilizados no regulamento provisório facultavam às partes informações importantes. Por outro lado, os índices para os intervalos de dados do consumo da União permitem uma compreensão adequada das tendências do consumo da União.

(64) Na ausência de quaisquer outras observações relativas ao consumo da União, confirmam-se as conclusões apresentadas nos considerandos 119 a 124 do regulamento provisório.

3. **Importações provenientes dos países em causa**

3.1. *Avaliação cumulativa dos efeitos das importações provenientes dos países em causa*

(65) Dois produtores-exportadores alegaram que a avaliação cumulativa das importações dos respetivos países em comparação com as dos outros países em causa não se justificava: um dos produtores-exportadores japoneses alegou que apenas exportava tipos de produto em causa de elevada qualidade e que, uma vez que as suas exportações estavam a diminuir, estas não exerciam qualquer pressão sobre os preços no mercado da União. O produtor-exportador americano alegou que as importações originárias dos Estados Unidos da América tinham diminuído 400 % durante o período considerado e que sempre fixara preços muito mais elevados do que os outros produtores. Além disso, um utilizador alegou que a avaliação cumulativa é inadequada devido à diminuição das importações e à diferença de comportamento em matéria de preços, para além de que um determinado produtor-exportador está vender tipos do produto em causa que os produtores da União e outros produtores dos países em causa não vendem.

(66) Tal como referido no considerando 132 do regulamento provisório, a Comissão reconheceu que se registou uma diminuição das importações provenientes do Japão e dos EUA no período considerado. No entanto, essas importações também contribuíram para exercer pressão sobre o produto em causa no mercado da União. Constatou-se que as importações originárias do Japão e dos EUA tinham sido objeto de *dumping* e que os seus produtos estavam claramente em concorrência direta com produtos da União e com produtos de outros produtores-exportadores. Todos os tipos do produto em causa, incluindo os que são vendidos pelos produtores-exportadores japoneses e americanos, são vendidos ao mesmo grupo relativamente restrito de clientes para utilização na produção de núcleos magnéticos. O pedido de não cumulação teve, por conseguinte, de ser rejeitado.

(67) Na sequência da divulgação definitiva, o produtor-exportador norte-americano reiterou o seu pedido de não cumulação, alegando que os seus tipos do produto em causa não estão em concorrência com os produtos da indústria da União, uma vez que são vendidos no mercado da União apenas em resultado da sua qualidade superior relativamente aos tipos do produto da indústria da União.

(68) Para além dos argumentos avançados no considerando 66 sobre as importações provenientes dos EUA em geral, importa ainda referir que uma avaliação cumulativa é efetuada à escala nacional, e não empresa a empresa, no que se refere à definição completa do produto em causa, e tem em consideração apenas determinados tipos do produto em causa. Por conseguinte, a alegação foi rejeitada.

(69) A Comissão concluiu que todos os critérios estabelecidos no artigo 3.º, n.º 4, se encontram satisfeitos; por conseguinte, as importações provenientes dos países em causa foram analisadas cumulativamente para efeitos da determinação do prejuízo. Consequentemente, confirmam-se as conclusões enunciadas nos considerandos 125 a 132 do regulamento provisório.

3.2. *Volume e parte de mercado das importações provenientes dos países em causa*

(70) Na falta de quaisquer outras observações, confirmam-se as conclusões apresentadas nos considerandos 133 a 136 do regulamento provisório.

3.3. *Preços das importações provenientes dos países em causa e subcotação de preços*

(71) Na falta de quaisquer outras observações, confirmam-se as conclusões apresentadas nos considerandos 137 a 148 do regulamento provisório.

4. **Situação económica da indústria da União**

4.1. *Observações gerais*

(72) Um produtor-exportador coreano alegou que os principais indicadores de prejuízo se encontram distorcidos, uma vez que não têm suficientemente em conta a evolução da gama de produtos, o que dá origem à diluição do produto em causa e do produto similar durante o período considerado. Este produtor-exportador alegou que, para se ter uma ideia realista, há que solicitar dados à indústria da União que indiquem a produção em termos de comprimento, quer em termos reais quer, pelo menos, calculando os comprimentos fabricados com base na gama de produtos.

(73) A Comissão considerou que o produtor-exportador não apresentou dados que demonstrassem que uma abordagem baseada no comprimento pudesse ter modificado qualquer dos fatores de prejuízo. Além disso, a tonelagem é a medida de quantidade padrão que é utilizada para o produto em causa e para o produto similar no que respeita à sua produção, aquisições e vendas. Os dados do Eurostat sobre o produto em causa e o produto similar são igualmente expressos em tonelagem. Por conseguinte, a análise das tonelagens foi considerada um método rigoroso, pelo que o argumento desta parte interessada é rejeitado.

(74) Com base no que precede, a Comissão concluiu que a utilização dos indicadores de prejuízo permitiu obter um quadro indicativo realista.

4.2. *Produção, capacidade de produção e utilização da capacidade*

(75) A mesma parte interessada e um utilizador alegaram que algumas das conclusões da Comissão no regulamento provisório eram contraditórias. Tal como explicado nos considerandos 220 e 222 do regulamento provisório, a Comissão explicou que, por um lado, a indústria da União está a reorientar a sua produção, estando a produzir mais tipos do produto similar de elevada permeabilidade do que tipos convencionais. Por outro lado, tal como indicado no quadro que figura no considerando 150 do regulamento provisório, a capacidade de produção aumentou durante o período considerado (passando de 486 600 toneladas para 492 650 toneladas). De acordo com essas partes interessadas, é do conhecimento geral que um maior enfoque em produtos mais finos (de elevada permeabilidade) conduz automaticamente a uma redução da capacidade de produção.

(76) A Comissão rejeitou estes argumentos. Em primeiro lugar, o aumento de capacidade decorreu principalmente de um aumento da capacidade de um dos produtores da União durante o período considerado. Esse produtor da União produz atualmente apenas tipos convencionais do produto em causa. Além disso, o considerando 222 do regulamento provisório refere-se sobretudo ao futuro, e não exclusivamente ao período considerado. Esta afirmação é ainda corroborada no considerando 196 do regulamento provisório, segundo o qual *«os produtores da União passarão para uma gama de produtos com menores perdas do núcleo»*.

(77) Com base no que precede, confirmam-se as conclusões estabelecidas nos considerandos 150 a 154 do regulamento provisório.

4.3. *Volume de vendas e parte de mercado*

(78) Na falta de quaisquer outras observações, confirmam-se as conclusões apresentadas nos considerandos 155 a 158 do regulamento provisório.

4.4. *Outros indicadores de prejuízo*

(79) Na ausência de quaisquer observações sobre a evolução dos outros indicadores de prejuízo abrangendo o período considerado, confirmam-se as conclusões estabelecidas nos considerandos 159 a 174 do regulamento provisório.

4.5. *Conclusão sobre o prejuízo*

(80) Em conformidade com o artigo 6.º, n.º 1, do regulamento de base, as seguintes conclusões sobre o prejuízo foram estabelecidas com base em dados do PI verificados. Por outro lado, a recolha e a verificação dos dados pós-PI foram efetuadas no quadro da análise do interesse da União (ver também os considerandos 110 e 111). O quadro constante do considerando 170 do regulamento provisório revelou perdas a um nível sem precedentes e *cash flows* negativos a partir de 2012. Por conseguinte, confirma-se a conclusão que se segue, de que a indústria da União se encontrava numa situação de prejuízo durante o período de inquérito.

(81) Mesmo que os dados pós-PI tivessem sido tidos em conta para alguns fatores de prejuízo, nomeadamente para os pequenos lucros obtidos no período de janeiro a maio de 2015, tal não teria afetado a conclusão de que a indústria da União se encontra numa situação de prejuízo.

(82) À luz do que precede, e na ausência de quaisquer outras observações, confirmam-se as conclusões estabelecidas nos considerados 175 a 179 do regulamento provisório, segundo as quais a indústria da União sofreu um prejuízo importante durante o período considerado na aceção do artigo 3.º, n.º 5, do regulamento de base.

E. **NEXO DE CAUSALIDADE**

5. **Efeito das importações objeto de *dumping***

(83) Várias partes alegaram que as importações provenientes dos países em causa não podiam ter causado o prejuízo sofrido pela indústria da União, sobretudo porque não se verificou uma subcotação dos preços. Além disso, foi alegado que os produtores da União têm, em muitos casos, sido eles próprios a dar início e a tomar a iniciativa de reduzir os preços, tanto na UE como noutros grandes mercados. Um produtor-exportador japonês acrescentou que não se regista nenhum aumento significativo das importações objeto de *dumping*, e que as importações não depreciam nem contêm os preços de forma significativa. Consequentemente, essas importações não poderiam ter causado o prejuízo sofrido pela indústria da União, já que não podiam ter exercido qualquer pressão sobre os preços no mercado da União. Na sequência da divulgação final, um produtor-exportador japonês alegou que a afirmação da Comissão de que estas importações tinham provocado uma depreciação significativa dos preços no mercado da União não é suficiente para estabelecer que as importações causaram uma depreciação dos preços. A conclusão de que houve uma diminuição dos preços mais não faz do que demonstrar uma tendência que é mundial, mas que não implica que as importações tenham provocado uma depreciação dos preços no mercado da União.

(84) O mesmo produtor-exportador argumentou também que a Comissão deveria quantificar o prejuízo real causado pelas importações objeto de *dumping* e o prejuízo causado por outros fatores conhecidos, e que o nível do direito não deveria poder ser mais elevado do que o necessário para eliminar o prejuízo causado exclusivamente pelas importações objeto de *dumping*. Estas observações foram reiteradas após a divulgação final.

(85) As alegações de que as importações provenientes dos países em causa não podiam ter causado o prejuízo sofrido pela indústria da União não foram apoiadas pelos factos apurados no inquérito. Tal como referido nos considerandos 137 a 164 do regulamento provisório, a diminuição do preço unitário médio das importações objeto de *dumping* foi de cerca de 30 % durante o período considerado. Consequentemente, essas importações provocaram uma depreciação significativa dos preços no mercado da União, a ponto de obrigar os produtores da União a reduzir os seus preços de vendas muito abaixo do custo, de modo a alinhá-los com os níveis dos preços das importações provenientes dos países em causa. Além disso, há uma coincidência claramente estabelecida no tempo entre, por um lado, os preços continuamente decrescentes das importações objeto de *dumping* e, por outro, a perda de volume de vendas e a depreciação dos preços da indústria da União, o que provocou a situação de prejuízo observada, tal como estabelecido nos considerandos 181 a 183 do regulamento provisório.

(86) A alegação de que a diminuição dos preços apenas demonstra uma tendência mundial é rejeitada pelas seguintes razões: em primeiro lugar, tal como acontece com certos produtos, não existe um preço de mercado mundial do produto em causa. Em segundo lugar, as conclusões relativas ao *dumping* revelaram margens de *dumping* diferentes que demonstram que os níveis de preços divergem consoante os mercados. Em terceiro lugar, o inquérito revelou que os níveis de preços e os aumentos de preços estimados em diferentes regiões do mundo (de 2014 até ao primeiro trimestre de 2015) não evoluíram ao mesmo ritmo. Em quarto lugar, ainda que haja indícios de que se verificou uma diminuição dos preços em várias regiões do mundo durante o período de inquérito, tal diminuição variou de região para região, sendo que certos preços específicos no mercado da União, que é um mercado aberto, diminuíram acentuadamente, tal como se refere no considerando 85.

(87) Mesmo não se verificando uma subcotação dos preços, o que foi reconhecido no regulamento provisório, os produtores da União não estiveram em condições de fixar os seus preços a um nível superior ao dos custos, o que resultou em grandes perdas durante o período considerado. A ausência de subcotação, que é apenas um dos fatores a ter em conta na análise do prejuízo, não significa que as importações objeto de *dumping* não possam ter causado prejuízo. Os preços da indústria da União foram o resultado da forte depreciação dos preços que resultou da pressão exercida pelas importações objeto de *dumping* a baixos preços. Sem essa forte pressão sobre os preços, não teria havido qualquer razão para que a indústria da União baixasse os seus preços para níveis tão reduzidos. Os produtores da União não tiveram alternativa senão vender a preços inferiores aos custos, a fim de

defender a sua parte de mercado e manter um nível de produção económico, devido à forte pressão exercida sobre os preços de venda pelas importações objeto de *dumping*. Por conseguinte, estes argumentos são rejeitados. Além disso, no que se refere ao argumento de que a Comissão deve quantificar o prejuízo real causado pelas importações objeto de *dumping* e o prejuízo causado por outros fatores conhecidos, a Comissão considerou que, tal como estabelecido no considerando 201 do regulamento provisório, todos os outros fatores, mesmo considerando o seu eventual efeito combinado, não foram considerados suficientes para quebrar o nexo de causalidade entre o prejuízo e as importações objeto de *dumping*.

(88) Em matéria de preços e de fixação de preços durante o período considerado, um produtor-exportador chinês argumentou que a indústria da União tinha iniciado as descidas dos preços no início do período considerado. Um utilizador alegou igualmente que a intensa concorrência de preços tinha antes sido consequência direta do facto de, face à contração da procura, a União e os produtores-exportadores terem procurado manter ou aumentar os volumes.

(89) Tal como referido no considerando 158 do regulamento provisório, estes argumentos são rejeitados. Em primeiro lugar, não existem elementos de prova de que a indústria da União tenha iniciado essas descidas dos preços. Em segundo, do ponto de vista económico não faria sentido que a indústria da União começasse a vender produtos com elevados prejuízos sem ser obrigada a fazê-lo. Por último, recorde-se que existe uma clara coincidência no tempo entre, por um lado, o nível das importações objeto de *dumping* a preços continuamente decrescentes e, por outro, a perda de volume de vendas e a depreciação dos preços da indústria da União, de que resultaram perdas mais elevadas para os produtores da União.

(90) Além do mais, o produtor-exportador chinês argumentou que é difícil ver de que modo os preços mais elevados praticados pelos produtores-exportadores podem provocar uma depreciação dos preços. Um produtor japonês alegou que a Comissão não conseguiu demonstrar qualquer correlação entre a diminuição dos preços na União e as importações do produto em causa provenientes dos países em causa. Um utilizador questionou a validade dos principais argumentos da Comissão, uma vez que não têm em conta a ausência de subcotação dos preços. No mesmo contexto, um utilizador observou que a capacidade de um produtor para sustentar uma guerra de preços a longo prazo depende de uma série de fatores, tais como a eficiência, os custos dos fatores de produção e a qualidade dos produtos, para além da dimensão, da robustez e da estratégia do grupo a que o produtor pertence.

(91) Os argumentos das partes interessadas foram rejeitados pelas seguintes razões: para além das observações feitas no considerando 87, as estratégias de preços agressivas, nomeadamente no mercado da União, podem ser sustentadas durante mais tempo pelos produtores-exportadores dos países em causa do que pelos produtores da União, pela seguinte razão: a parte de mercado dos produtores-exportadores nos respetivos mercados internos é muito mais elevada do que a parte de mercado dos produtores da União na União. Além disso, o mercado da União é um mercado aberto, ao passo que os mercados internos dos produtores-exportadores dos países em causa não podem ser facilmente penetrados por outros concorrentes, incluindo os produtores da União. Em consequência do excesso de capacidade no mercado mundial devido à expansão das empresas durante o período de 2003-2010, teve início, durante o período considerado, uma prática de fixação de preços agressiva entre os produtores da União e os produtores-exportadores dos países em causa. Neste contexto, a Comissão assinalou que, com exceção de um produtor-exportador, todos eles declararam uma capacidade de produção superior à produção efetiva durante o PI. Por último, no que respeita à correlação entre a diminuição dos preços na União e as importações do produto em causa, existe uma correlação direta no que diz respeito à diminuição dos preços, embora não tanto como no que diz respeito ao volume.

(92) Por todas as razões acima expostas, a Comissão considera que, tal como já explicado no considerando 145 do regulamento provisório, o prejuízo é particularmente ilustrado pela contenção a que estiveram obrigados os produtores da União devido à forte pressão de preços exercida sobre os seus preços de venda. Essa pressão forçou-os a vender abaixo dos custos para defender a sua parte de mercado no mercado da União, para poderem manter a produção a um nível sustentável.

(93) Na ausência de quaisquer outras observações relativas aos efeitos das importações objeto de *dumping*, confirmam-se as conclusões enunciadas nos considerandos 181 a 183 do regulamento provisório.

6. **Efeito de outros fatores**

6.1. *A crise económica*

(94) Uma parte interessada alegou que, contrariamente às conclusões enunciadas no considerando 185 do regulamento provisório, o desempenho da indústria da União foi fraco durante o período considerado, em especial devido à redução da procura de tipos convencionais do produto em causa no mercado da União. Uma outra parte interessada alegou que a diminuição do consumo da União em cerca de 11 % foi a razão principal pela qual a indústria da União não sofreu um prejuízo importante com as importações dos produtores-exportadores. Esta parte interessada considera que o desempenho da indústria da União em termos de volume de vendas segue precisamente a mesma tendência que a diminuição do consumo da União, pelo que constitui a principal razão do prejuízo sofrido pela indústria da União.

(95) Tal como reconhecido nos considerandos 121 e 156 do regulamento provisório, verificou-se efetivamente uma evolução semelhante do consumo da União e do desempenho da indústria da União em termos de volume de vendas, apesar de esta diminuição do volume de vendas ter excedido ligeiramente a diminuição do consumo. Todavia, tal como mencionado anteriormente, o fator decisivo para a determinação do prejuízo foi o facto de os produtores da União terem sido forçados a vender abaixo dos custos. As alegações da parte interessada a este respeito são, portanto, rejeitadas. Além disso, a Comissão alega que a crise económica provocou uma contração da procura na União, conforme reconhecido no considerando 184 do regulamento provisório, mas que essa contração não é a causa do prejuízo. A este respeito, enquanto o consumo na União diminuiu entre 2011 e 2012, o consumo em 2012 foi aproximadamente o mesmo que em 2010. No entanto, em 2010, a indústria da União teve um lucro de 14 %, tendo registado uma perda de cerca de 10 % em 2012. Em consequência, ainda que a crise económica tenha contribuído para o prejuízo, não se pode concluir que quebrou o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União.

(96) Por conseguinte, confirmam-se as conclusões apresentadas nos considerandos 184 e 185 do regulamento provisório.

6.2. *Os produtores da União não são suficientemente competitivos*

(97) O produtor-exportador chinês alegou que existem muitos outros fatores, para além das importações objeto de *dumping*, que explicam os desafios enfrentados pelos produtores da União, tais como a fixação de preços elevados das matérias-primas, o comércio de licenças de CO2 e, talvez o mais importante, a incerteza económica e a forte redução dos níveis de consumo, em especial na Europa do Sul.

(98) Poderia verificar-se uma desvantagem comparativa para os produtores da União se muitos outros fatores (incluindo a fixação de preços elevados das matérias-primas, etc.) fossem comparados com os dos produtores-exportadores, como a Rússia, a China e os EUA.

(99) No entanto, estes argumentos não fornecem uma explicação suficiente para o motivo pelo qual a indústria da União conseguiu ainda realizar lucros de cerca de 14 % em 2010 e nos anos anteriores, dado que esta eventual desvantagem comparativa em termos de custos não foi diferente em 2010 e nos anos anteriores.

(100) Por conseguinte, esta alegação foi rejeitada.

6.3. *Importações provenientes de países terceiros*

(101) Na ausência de quaisquer observações relativas aos efeitos das importações provenientes de países terceiros, confirmam-se as conclusões enunciadas nos considerandos 189 e 190 do regulamento provisório.

6.4. *Resultados das vendas para exportação da indústria da União*

(102) Dois produtores-exportadores alegaram que os dados relativos às exportações dos produtores da União constituem um indício da agressividade da sua política de preços, uma vez que estes são significativamente inferiores à média ponderada dos preços de venda da União no mercado da União, e mesmo abaixo do preço de custo. Outro produtor-exportador alegou que a Comissão deveria separar e distinguir convenientemente os efeitos prejudiciais da crise económica do fraco desempenho da indústria da União em termos de vendas de exportação. Outro utilizador ainda alegou que a conclusão da Comissão — segundo a qual o desempenho em matéria de exportação tem sido mantido a um nível elevado e não foi determinante para o prejuízo sofrido pela indústria da União — não é corroborada pelos dados, pois as vendas de exportação diminuíram 22,7 %, ao passo que as vendas no mercado interno diminuíram 11 % durante o período considerado.

(103) Estas alegações foram rejeitadas pelas seguintes razões: os preços de exportação unitários praticados pelos produtores da União, mais baixos do que os preços praticados no mercado da União, devem ser vistos tendo em conta o facto de incluírem uma grande parte de chapas GOES de segunda classe, que são principalmente exportados e vendidos com desconto. Além disso, foi já reconhecido, no considerando 193 do regulamento provisório, que o desempenho em termos de exportações contribuiu para o prejuízo, mas não ao ponto de quebrar o nexo de causalidade existente entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo sofrido pela indústria da União.

(104) Na ausência de quaisquer outras observações sobre o efeito dos resultados das exportações da indústria da União, confirmam-se as conclusões dos considerandos 191 a 193.

6.5. *Sobrecapacidade da indústria da União*

(105) Uma outra parte interessada referiu que a indústria da União tem uma enorme sobrecapacidade, e que a diminuição dos volumes de produção pelos produtores da União se ficou a dever sobretudo à diminuição dos níveis de consumo na União e à drástica redução dos volumes de exportação dos produtores da União, em especial entre 2012 e 2013.

(106) Esta alegação foi rejeitada, uma vez que a alegada sobrecapacidade é mais o resultado das importações objeto de *dumping* do que uma causa do prejuízo sofrido pela indústria da União, tal como estabelecido nos considerandos 194 a 197 do regulamento provisório.

(107) Na ausência de quaisquer outras observações a este respeito, confirmam-se as conclusões dos considerandos 194 a 197 do regulamento provisório.

6.6. *As importações russas são de classe convencional*

(108) Na ausência de quaisquer outras observações a este respeito, confirmam-se as conclusões dos considerandos 198 e 199 do regulamento provisório.

7. **Conclusão sobre o nexo de causalidade**

(109) Na ausência de quaisquer outras observações relativas ao nexo de causalidade, confirmam-se as conclusões apresentadas nos considerandos 200 a 202 do regulamento provisório.

F. INTERESSE DA UNIÃO

1. **Observações preliminares**

(110) Nos termos do artigo 6.º, n.º 1, do regulamento de base, as informações relativas a um período posterior ao período de inquérito não são, normalmente, tomadas em consideração. No entanto, quando se trata de determinar se existe um interesse da União nos termos previstos no artigo 21.º, n.º 1, do regulamento de base, as informações relativas a um período posterior ao período de inquérito podem ser tomadas em consideração para esse efeito ([1]).

(111) Foram recebidas, tanto de utilizadores como de produtores-exportadores, observações sobre a necessidade de ter em consideração a importante evolução no período posterior ao período de inquérito («pós-PI»). A maioria das observações e alegações recebidas após a instituição das medidas provisórias dizia respeito à seguinte evolução após o período de inquérito: os tipos do produto em causa de elevada permeabilidade são cada vez mais escassos no mercado da União, sobretudo na perspetiva da entrada em vigor da fase 1 do regulamento relativo à conceção ecológica (como já referido no considerando 233 do regulamento provisório), mas também porque os produtores da União não são, alegadamente, capazes de abastecer o mercado de tipos do produto de elevada permeabilidade com a qualidade exigida. Além disso, os preços do produto em causa e do produto similar aumentaram significativamente após o PI. As partes alegaram igualmente que o impacto das medidas provisórias na indústria de transformadores tinha sido subestimado pela Comissão, nomeadamente ao subestimar a proporção do produto em causa nos custos totais de produção dos utilizadores. Por último, foi alegado que os produtores da União tinham restabelecido a sua rendibilidade, pelo que tinham deixado de precisar de proteção.

(112) Estes alegados acontecimentos pós-PI — em especial a combinação de uma alteração do quadro jurídico com uma marcada subida dos preços e uma escassez no mercado de certos tipos do produto –, caso se confirmem, e tendo em conta as circunstâncias específicas deste caso, são pertinentes para a avaliação do interesse da União em instituir medidas adequadas. Por conseguinte, a Comissão decidiu, a título excecional, aprofundar a análise desses acontecimentos após o PI no período compreendido entre julho de 2014 e maio de 2015. Tal como estabelecido no considerando 5, e tendo em conta as declarações feitas nos considerandos 27, 224 e 239 do regulamento provisório, foram recolhidas informações complementares sobre os acontecimentos após o PI e alguns utilizadores e produtores da União foram visitados na sequência da instituição das medidas provisórias.

([1]) Acórdão do Tribunal Geral, de 25 de outubro de 2011, no processo n.º T-192/08. Transnational Company «Kazchrome» AO, n.º 221.

2. **Interesse da indústria da União**

(113) Algumas das partes interessadas alegaram que não seria necessário proceder à instituição de medidas, pois a rendibilidade da indústria da União tinha atingido níveis elevados após o PI, devido ao aumento significativo dos preços e à autorregulação do mercado. Em consequência, a indústria da União já não estaria, alegadamente, a sofrer qualquer prejuízo após o PI.

(114) Tal como estabelecido no considerando 5, foram efetuadas oito verificações adicionais no local, com vista a esclarecer estas alegações. As verificações revelaram que a rendibilidade de cada produtor da União é variável, mas, em média, os produtores da União tinham sofrido perdas que ascenderam a – 16,6 % durante o período compreendido entre julho e dezembro de 2014 e tinham voltado a ter lucro (de 1,1 %) no período de janeiro a maio de 2015. Concluiu-se, por conseguinte, que a recuperação da indústria da União após o PI foi modesta. Estas percentagens constituem a média ponderada dos valores de rendibilidade antes de impostos de todos os produtores da União, tal como indicado nas respetivas demonstrações de resultados para o período de janeiro a maio de 2015, expressa em percentagem das suas vendas na União a clientes independentes.

(115) Na sequência da divulgação final, uma associação de utilizadores alegou que os produtores da União deixaram de ser confrontados com uma situação de prejuízo, uma vez que estão a produzir a bom ritmo e que dificilmente conseguem acompanhar a procura. Um utilizador apresentou uma observação semelhante, ou seja, que, devido aos constantes aumentos de preços, esperavam ver margens de lucro superiores a 5 % já durante a primavera de 2015.

(116) No entanto, em conformidade com o artigo 6.º, n.º 1, do regulamento de base, as conclusões sobre o prejuízo foram estabelecidas com base em dados do PI verificados. A recolha e a verificação dos dados pós-PI, por outro lado, foram efetuadas no quadro da análise do interesse da União. O quadro constante do considerando 170 do regulamento provisório revelou perdas a um nível sem precedentes e *cash flows* negativos a partir do ano 2012.

Mesmo tendo em conta os dados pós-PI, a indústria da União está ainda em situação de prejuízo: os escassos lucros durante o período compreendido entre janeiro e maio de 2015 não podem compensar os quatro anos consecutivos de perdas sem precedentes. Além disso, a análise do prejuízo baseia-se numa série de fatores, sendo que a rendibilidade é apenas um de entre muitos.

(117) Por conseguinte, confirma-se a conclusão de que a indústria da União se encontrava numa situação de prejuízo durante o período de inquérito. Na ausência de quaisquer outras observações sobre o interesse da indústria da União, conclui-se que a instituição de medidas anti-*dumping* seria do interesse da indústria da União, na medida em que permitiria a esta indústria recuperar dos efeitos do *dumping* prejudicial.

3. **Interesse dos importadores independentes**

(118) Na ausência de quaisquer observações sobre o interesse dos importadores e comerciantes independentes, confirmam-se os considerandos 208 a 212 do regulamento provisório.

4. **Interesse dos utilizadores**

4.1. *Introdução*

(119) Tal como indicado em pormenor nos considerandos 5 e 6, foram recolhidas informações complementares sobre os acontecimentos após o PI junto dos utilizadores, tendo sido visitados cinco grandes utilizadores, que prestaram amplas informações após a instituição das medidas provisórias.

(120) Uma parte interessada argumentou que representa uma parte muito importante do setor dos transformadores da União, constituído por pequenas, médias e grandes empresas, que operam na maioria dos Estados-Membros da União. Esta parte interessada alegou que existe um grande número de pequenas e médias empresas e que estas serão as mais afetadas pelas medidas. Neste contexto, a associação que representa as empresas italianas produtoras de transformadores alegou que 60 % do volume de negócios total em Itália é realizado pelas pequenas e médias empresas de transformadores.

(121) Devido à falta de elementos de prova, não foi possível uma avaliação sistemática da alegação de que existe um grande número de pequenas e médias empresas (PME) de transformadores que serão as mais afetadas pelas medidas. No entanto, a alegação parece plausível à luz das informações obtidas junto dos cinco utilizadores verificados, um dos quais é uma PME.

4.2. *Escassez de abastecimento e diferenças de qualidade*

(122) Na sequência da instituição das medidas provisórias, vários utilizadores afirmaram que a disponibilidade de tipos de elevada permeabilidade na União é limitada e que a situação piorou após o PI. Nomeadamente, alegaram que esta disponibilidade é limitada devido a um desequilíbrio cada vez maior entre a oferta e a procura crescente, pelos utilizadores, destes tipos específicos do produto em causa. Neste contexto, alegaram ainda que a capacidade da indústria da União não é suficiente para satisfazer a procura crescente no mercado da União e que não existem quaisquer fontes de abastecimento alternativas, para além dos produtores-exportadores. Além disso, sustentam que, apesar da decisão estratégica dos produtores da União de começarem a produzir proporcionalmente mais tipos do produto em causa de elevada permeabilidade do que tipos convencionais, essa mudança levará algum tempo devido à necessidade de desenvolver e aprofundar os conhecimentos técnicos necessários. Além do mais, alguns utilizadores alegaram que as medidas *anti-dumping* adotadas contra as importações provenientes dos países em causa terão um maior impacto negativo na disponibilidade de tipos de elevada permeabilidade na União, devido à diferença entre a capacidade de produção e a capacidade técnica de topo de gama dos produtores da União. Neste contexto, a indústria da União argumentou que não tem qualquer obrigação legal de satisfazer a totalidade da procura de tipos específicos na União.

(123) Os dados pós-PI revelaram que, até à data, os produtores da União ainda não conseguem satisfazer a procura total de todos os tipos de GOES de elevada permeabilidade, em especial dos tipos do produto com uma perda máxima do núcleo de 0,90 W/kg e inferior. Além disso, foram assinalados atrasos na produção e nas entregas destes tipos, apesar das condições de entrega previamente acordadas, em especial após o PI. Um produtor-exportador coreano, que durante o PI exportou principalmente tipos do produto em causa de elevada permeabilidade, cessou as suas exportações para a União após o período de inquérito. As razões desta interrupção são desconhecidas. Também é de prever que a procura de tipos de elevada permeabilidade de topo de gama continue a aumentar devido à execução da fase 1 do regulamento relativo à conceção ecológica, que entrou em vigor em julho de 2015, conforme descrito a partir do considerando 140.

(124) No que diz respeito à especialização técnica e às questões da qualidade, vários utilizadores referiram que, mesmo nos casos em que a indústria da União produziu GOES com a necessária baixa perda de núcleo máxima garantida, o produto com semelhante perda do núcleo adquirido junto dos produtores-exportadores é, em geral, de qualidade superior em termos de perda do núcleo máxima e de desempenho em matéria de ruído.

(125) Elementos de prova apresentados pelos utilizadores, relativos ao período após o PI, demonstraram que se depararam com problemas a nível da qualidade, principalmente do lado dos produtores da União. Esses utilizadores conseguiram apoiar as suas alegações com elementos de prova baseados em estatísticas internas e controlos técnicos.

(126) Na sequência da divulgação final, um utilizador alegou que a escassez de tipos do produto em causa de elevada permeabilidade é o resultado direto da ausência de investimentos por parte dos produtores da União. Esse utilizador alegou que apenas se pode especular se a indústria de GOES da UE vai ou não investir na produção de GOES de alta qualidade. Outro utilizador alegou que não é credível que os produtores da UE venham agora a atingir a qualidade e a capacidade requeridas para responder às necessidades dos utilizadores da UE, a curto ou a médio prazo.

(127) Na sequência da divulgação final, um utilizador alegou que a questão da escassez — contrariamente ao atual processo — foi uma das razões imperiosas para não adotar medidas na sua avaliação do interesse da União, no processo das fibras descontínuas de poliésteres, uma vez que a indústria da União não estava em posição de envidar os esforços necessários para satisfazer a procura da União ([1]).

(128) O processo das fibras descontínuas de poliésteres e o presente processo não podem ser comparados, por duas razões. Contrariamente ao presente processo, no caso das fibras descontínuas de poliésteres a denúncia foi retirada. Por conseguinte, o teste do interesse da União Europeia era diferente. O artigo 9.º, n.º 1, prevê que o processo possa ser encerrado, a menos que esse encerramento não seja do interesse da União. No caso presente, aplica-se o artigo 21.º, n.º 1, o qual prevê que não podem ser aplicadas medidas, se as autoridades, com base nas informações facultadas, concluírem *claramente* que não é do interesse da União a aplicação de tais medidas.

([1]) JO L 160 de 19.6.2007, p. 32, considerando 20.

(129) Outra diferença em comparação com o processo das fibras descontínuas de poliésteres era o facto de os produtores da União, no caso desse processo, serem transformadores do produto em causa ([1]) noutros produtos (diferentes do produto em causa). No presente caso, pelo contrário, os produtores da União estão a tentar recuperar o atraso produzindo cada vez mais tipos de elevada permeabilidade.

(130) A Comissão não pode prever se os produtores da UE virão a atingir a qualidade e a capacidade requeridas para responder às necessidades dos utilizadores da UE no futuro previsível, em especial no que diz respeito à disponibilidade de alguns tipos de GOES de elevada permeabilidade. No entanto, o objetivo de um inquérito *anti-dumping* não é promover uma política industrial, mas tão-só um regresso às condições de concorrência leal entre a União e os produtores-exportadores.

(131) Contudo, a verificação revelou que os produtores da União têm vindo a investir na produção de tipos do produto em causa de elevada permeabilidade, apesar de não ser fácil, devido à situação económica difícil dos produtores da União ao longo de todo o período considerado. Um produtor apresentou provas de uma nova linha de produção de GOES de topo de gama criada em agosto de 2015.

(132) Tendo em conta o que precede, conclui-se que a disponibilidade de tipos de elevada permeabilidade na União foi limitada durante o PI e que a situação piorou após o PI, principalmente devido à procura crescente em resultado da entrada em vigor da fase 1 do regulamento relativo à conceção ecológica.

4.3. *Aumentos de preços*

(133) Um produtor-exportador alegou que os preços do produto em causa após o PI aumentaram em cerca de 50 a 70 %, em comparação com os preços médios de venda do produto em causa durante o período considerado. Um outro produtor-exportador alegou que, entre março de 2014 e março de 2015, os preços aumentaram cerca de 30 %, com base em índices públicos. Foram recebidas observações semelhantes de numerosos utilizadores. Por exemplo, um utilizador alegou que os preços aumentaram cerca de 8 e 25 %, quando comparados os preços do segundo semestre de 2014 e do primeiro semestre de 2015 com os preços durante o período considerado. Outro utilizador alegou, por exemplo, que os aumentos de preços em abril de 2015 foram superiores a 45 % para os tipos do produto em causa de elevada permeabilidade e a 25 % para os tipos convencionais, em comparação com junho de 2014. O mesmo utilizador alegou ainda que a evolução dos preços é sustentável e continuará a verificar-se a curto, médio e longo prazo. Muitos utilizadores alegaram igualmente que todos estes aumentos de preços poderão, em última instância, conduzir ao encerramento de fábricas, à perda de emprego na União e à deslocalização de certas operações para fora da União.

(134) Por outro lado, embora admitindo o aumento de preços após o período de inquérito, uma parte interessada alegou que os aumentos após o período de inquérito mesmo assim não fizeram subir os preços a níveis superiores aos de 2010 e 2011.

(135) O inquérito revelou que os alegados aumentos de preços no período após o PI ocorreram de facto. Em primeiro lugar, com base nos dados dos produtores da União, em média, os aumentos de preços do produto similar atingiram 3 % no período de julho a dezembro de 2014 e 14 % no período de janeiro a maio de 2015, em comparação com os preços médios reais durante o período de inquérito. Além disso, com base nos dados disponíveis dos utilizadores que colaboraram no inquérito, no período após o PI e até maio de 2015, foram observados aumentos de preços do produto em causa de cerca de 30 % e, para alguns tipos do produto, mesmo superiores.

(136) Apurou-se que os preços começaram a subir no segundo semestre de 2014 e continuaram a aumentar durante o primeiro semestre de 2015. Estes aumentos de preços foram observados tanto para os tipos do produto em causa e do produto similar de elevada permeabilidade como para os tipos convencionais. Além disso, com base nos resultados dos controlos por amostragem dos contratos celebrados entre os utilizadores e os produtores para o segundo semestre de 2015, os preços destas encomendas deverão ser entre 22 % e 53,5 % mais elevados do que durante o período de inquérito.

(137) Tendo em conta o que precede, conclui-se que foram observados aumentos de preços no período após o PI (até maio de 2015), tanto para os tipos do produto em causa e do produto similar de elevada permeabilidade como para os tipos convencionais. Além disso, tal como explicado no considerando 113, os preços deverão aumentar ainda mais durante o segundo semestre de 2015.

4.4. *Competitividade dos utilizadores da União*

(138) Tal como indicado no considerando 228 do regulamento provisório, os GOES, enquanto matéria-prima, representam cerca de 6-13 % dos custos totais da produção de um transformador, com base nos dados e nos níveis de preços durante o PI. Um produtor-exportador e vários utilizadores contestaram estas percentagens, afirmando que elas parecem estar a ser significativamente subestimadas, mesmo para o PI, altura em que os

([1]) JO L 160 de 19.6.2007, p. 31, considerando 15.

preços dos GOES foram muito menores do que no período após o PI. Além disso, todos os utilizadores alegaram que os preços começaram a aumentar significativamente após o termo do período de inquérito. A percentagem de 6-13 % baseia-se nos dados fornecidos pelos utilizadores que colaboraram no inquérito, que foram posteriormente verificados e, por conseguinte, corretamente referidos no regulamento provisório. No entanto, a Comissão reconhece que, embora a percentagem exata do custo dos GOES dependa do tipo de transformador, o aumento do preço destes produtos após o PI, logicamente, resulta num aumento dos custos da produção de um transformador, que irá afetar a posição competitiva dos produtores de transformadores da União. Contudo, a competitividade dos produtores de transformadores fora da União também é afetada, devido à mesma tendência de aumento dos preços, a partir do segundo semestre de 2014, dos GOES em mercados como a RPC, a Índia e a América do Norte, tal como acontece no mercado da União.

4.5. *Conclusão sobre o interesse dos utilizadores*

(139) A Comissão aceita a alegação de que a instituição de medidas levaria a um maior aumento do preço dos GOES, com desvantagem para os utilizadores. Conclui também que o impacto negativo sobre a competitividade da indústria utilizadora seria ainda maior se as medidas viessem a ser instituídas sob a forma de um direito *ad valorem*, tendo em conta os importantes aumentos de preços ocorridos após o período de inquérito.

4.6. *Outros fatores*

(140) Em conformidade com o considerando 233 do regulamento provisório, a fase 1 do regulamento relativo à conceção ecológica é aplicável desde 1 de julho de 2015 e abrange os novos requisitos de conceção ecológica no que diz respeito aos transformadores de pequena, média e grande potência, a fim de aumentar a sua eficiência energética.

(141) Na sequência da divulgação provisória, vários utilizadores apresentaram as seguintes observações. Em primeiro lugar, a execução da fase 1 leva a uma maior procura de tipos de GOES de elevada permeabilidade com uma perda máxima do núcleo de 0,90 W/kg e inferior. Em segundo lugar, o mais provável é que a tendência para a aquisição de tipos de elevada permeabilidade com as menores perdas do núcleo possíveis seja irreversível, uma vez que a fase 2 (com requisitos ainda mais estritos a partir de 2021) provocará uma maior procura de tipos de elevada permeabilidade. Em terceiro lugar, outros países em todo o mundo (como a RPC, a Índia, etc.) estão também a aplicar requisitos de eficiência energética semelhantes, conduzindo a uma forte procura de tipos de GOES de elevada permeabilidade a nível mundial. Em quarto lugar, mesmo que a fase 1 possa, em certa medida, ser realizada utilizando tipos convencionais de GOES, tal acarretará custos adicionais com desvantagem para os utilizadores, visto que será necessário conceber um tipo de transformador diferente e mais volumoso, substancialmente mais exigente em termos de engenharia, de mão de obra e de material. Em certos casos, o caderno de especificações de um determinado transformador não permitirá, de todo, a utilização de tipos de GOES convencionais.

(142) A Comissão considerou que esta procura crescente, não só na União como a nível mundial, é mais suscetível de ter um impacto negativo na disponibilidade de tipos de elevada permeabilidade, nomeadamente com uma perda máxima do núcleo de 0,90 W/kg e inferior, e provavelmente originará aumentos dos preços. É, por conseguinte, do interesse público da União Europeia, tal como refletido em normas juridicamente vinculativas, assegurar o abastecimento suficiente de tipos de elevada permeabilidade para a produção e comercialização de transformadores na União, independentemente da sua origem.

(143) Tendo em conta o que precede, conclui-se que a instituição de medidas poderia levar a um novo aumento significativo dos preços de importação para além do já observado no período após o PI.

5. **Conclusão sobre o interesse da União**

(144) Conclui-se que a instituição de medidas definitivas permitiria aos produtores da União regressar a níveis de lucro sustentáveis. Se não forem instituídas medidas, é muito incerto que a indústria da União esteja em condições de realizar os investimentos necessários para desenvolver os seus tipos do produto similar de elevada permeabilidade que são procurados pelos utilizadores e realmente necessários para produzir transformadores conformes com o regulamento relativo à conceção ecológica.

(145) No que se refere ao interesse dos utilizadores, a instituição de medidas ao nível proposto teria um efeito negativo sobre os preços dos transformadores e o emprego na indústria utilizadora, mas, em circunstâncias de mercado como as observadas durante o PI, esse efeito poderia não ser considerado desproporcionado.

(146) Por conseguinte, com base numa apreciação dos vários interesses considerados conjuntamente, conclui-se que não existem razões imperiosas contra a instituição de direitos *anti-dumping* definitivos sobre as importações do produto em causa originário dos cinco países em causa.

(147) Na sequência da divulgação final, várias partes interessadas assinalaram que a Comissão indicou, nomeadamente, um aumento constante e significativo dos preços de todos os tipos durante o período após o PI e que os produtores da União voltaram a uma rendibilidade de 1,1 % durante o período de janeiro a maio de 2015. Por conseguinte, alegaram que a instituição de direitos seria contra o interesse da União. Outro utilizador alegou que, devido ao aumento dos preços, grande parte da produção de transformadores na UE é atualmente deficitária, em especial para as PME, enquanto a indústria de GOES da UE realiza lucros adequados.

(148) No que se refere à rendibilidade dos produtores da União, remete-se para o considerando 116. Tal como indicado em pormenor nos considerandos 149 e 169, o aumento significativo dos preços, nomeadamente, levou a Comissão a alterar a forma das medidas com o propósito de equilibrar os interesses de todas as partes. Além disso, tal como já referido acima, a Comissão recorda que o prejuízo é avaliado com base em dados verificados relativos ao PI, ao passo que os dados pós-PI só foram utilizados no âmbito da análise do interesse da União.

(149) Tendo em conta os acontecimentos após o PI e para limitar qualquer eventual impacto importante sobre os utilizadores que dependem consideravelmente do fornecimento do produto em causa, nomeadamente dos tipos de elevada permeabilidade de topo de gama, a Comissão considerou compatível com o interesse da União alterar a forma das medidas e não aplicar direitos *ad valorem*, mas antes direitos variáveis. Se aos aumentos de preços após o PI se vier juntar um direito *ad valorem*, os utilizadores poderão ser prejudicados de forma desproporcionada, o que pode ter um impacto negativo na competitividade face aos seus concorrentes fora da União, tendo em conta a maior procura e a escassez no mercado, nomeadamente de tipos de elevada permeabilidade. Além disso, o objetivo estabelecido no regulamento relativo à conceção ecológica de garantir uma oferta suficiente de tipos de elevada permeabilidade do produto será afetado pela instituição de medidas sob a forma de um direito *ad valorem*, tendo em conta o aumento da procura, designadamente de tipos do produto de elevada permeabilidade.

G. **MEDIDAS *ANTI-DUMPING* PROVISÓRIAS**

6. **Nível de eliminação do prejuízo (margem de prejuízo)**

(150) Na sequência da divulgação provisória e da divulgação final, a indústria da União contestou a margem de lucro utilizada para determinar o nível de eliminação do prejuízo estabelecido no considerando 245 do regulamento provisório. Esta parte argumentou mais uma vez que uma margem de lucro antes de impostos de 14 % constituiria um nível de lucro razoável e coerente com o mercado, dada a margem de lucro líquido antes de impostos realizada em 2010 pela indústria da União.

(151) Tal como explicado no considerando 243 do regulamento provisório, a margem de lucro utilizada para estabelecer o nível de eliminação do prejuízo correspondeu à margem de lucro que a indústria da União poderia razoavelmente esperar em condições normais de concorrência, na ausência de importações objeto de *dumping*. Foi esta a percentagem utilizada no inquérito anterior, quando as vendas da indústria da União foram rentáveis. Tal como mencionado no considerando 242 do regulamento provisório, o lucro médio auferido em 2010 foi considerado excecionalmente elevado, tendo em consideração as perdas sofridas a partir de 2011 e a subida dos preços, mesmo em 2010, dos GOES no mercado mundial. Por conseguinte, considerou-se razoável fixar a margem de lucro pretendida a um nível de 5 %.

(152) Um produtor-exportador japonês solicitou uma entrevista com o Conselheiro Auditor em matéria de processos comerciais. Esta parte pôs em causa a aplicação, pela Comissão, do artigo 2.º, n.º 9, para os cálculos do prejuízo, afirmando que o artigo 2.º, n.º 9, se insere nas disposições em matéria de *dumping* do regulamento de base e não pode ser utilizado por analogia para o cálculo do prejuízo. Esta parte interessada defendeu igualmente que os custos de transformação resultantes do corte dos rolos inteiros por uma parte coligada no mercado da União não deveriam ter sido deduzidos e que os custos pós-importação utilizados foram subestimados. Esta observação foi reiterada após a divulgação final. Um produtor-exportador coreano fez um pedido semelhante, argumentando que o preço de introdução em livre prática deve ser determinado com base no preço efetivamente cobrado pelos importadores coligados na União aos primeiros clientes independentes na União.

(153) O cálculo de uma margem de prejuízo tem por objetivo determinar se, para eliminar o prejuízo causado pelas importações objeto de *dumping*, é suficiente aplicar ao preço de exportação das importações objeto de *dumping* uma taxa do direito inferior à taxa baseada na margem de *dumping*. Esta avaliação deve basear-se no preço de exportação das importações ao nível da fronteira da União, que é considerado comparável ao preço à saída da fábrica praticado pela indústria da União. No caso das vendas de exportação por intermédio de importadores coligados, por analogia com a abordagem adotada para o cálculo da margem de *dumping*, o preço de exportação foi calculado com base no preço de revenda ao primeiro cliente independente, devidamente ajustado nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base. Como o preço de exportação é um elemento indispensável do cálculo da margem de prejuízo e este é o único artigo do regulamento de base que fornece orientações sobre o cálculo do preço de exportação, justifica-se a sua aplicação por analogia. O artigo 2.º, n.º 9, fornece igualmente a base para a dedução dos custos de transformação, uma vez que devem ser efetuados ajustamentos para ter em conta todos os custos incorridos entre a importação e a revenda. Por conseguinte, a Comissão considerou que a abordagem adotada era correta e rejeitou estas alegações.

(154) Outro produtor-exportador japonês alegou que as informações dadas na divulgação provisória não permitem apresentar observações quanto à correção e à pertinência das conclusões da Comissão sobre o prejuízo. Neste contexto, em 27 de maio de 2015, o produtor-exportador japonês solicitou esclarecimentos sobre certas informações omitidas, bem como a divulgação dessas informações. Alegou igualmente que a resposta da Comissão, de 4 de junho de 2015, não atendera adequadamente o pedido e não permitia à empresa apresentar as suas observações quanto à correção e à pertinência das conclusões sobre o prejuízo. Na sequência da divulgação final, este produtor-exportador japonês reiterou os seus argumentos e alegou que o Conselheiro Auditor recomendara a divulgação de mais informações. Em segundo lugar, a empresa alegou (relativamente a alguns dos seus produtos exportados na forma de rolos inteiros sem rebarbamento, cujos preços de exportação representavam o valor dos rolos inteiros com rebarbamento nos bordos) que os ajustamentos dos seus preços de exportação para ter em conta as diferenças físicas, com o objetivo de calcular a margem de prejuízo, não tiveram plenamente em conta o valor de mercado dos rolos com rebarbamento (comparados com os rolos sem rebarbamento); por isso, não estão em conformidade com as regras aplicáveis e com a jurisprudência correspondente. Um produtor-exportador coreano alegou igualmente que os seus direitos de defesa foram violados, uma vez que, na divulgação provisória, foram fornecidas explicações insuficientes sobre a comparação entre os diferentes tipos do produto.

(155) No que diz respeito, primeiro, ao pedido de divulgação de mais informações, a Comissão considerou que não poderia ser inteiramente aceite, uma vez que esta instituição é obrigada a proteger a confidencialidade das outras partes interessadas, neste caso, dos produtores da União. Dado que não há outros meios para proteger a confidencialidade e, ao mesmo tempo, facultar às partes informações significativas, a Comissão considera adequados os intervalos, tal como utilizados na divulgação provisória. Consequentemente, aquando da divulgação, foi prestada toda a informação necessária, estabelecendo um equilíbrio entre o direito a informações pertinentes, por um lado, e a proteção da confidencialidade, por outro.

(156) No que respeita às observações específicas do produtor-exportador japonês, na sequência da divulgação final, a ata da audição com o Conselheiro Auditor em matéria de processos comerciais remete para a divergência de pareceres do produtor-exportador japonês e dos serviços da Comissão, o que levou a que o Conselheiro Auditor recomendasse prosseguir os debates. Sugeriu igualmente que fossem verificados os cálculos da Comissão, em alternativa à divulgação de dados confidenciais. Em 30 de julho de 2015, foi realizada uma reunião de acompanhamento com o produtor-exportador japonês no intuito de clarificar e fornecer algumas informações adicionais. Além disso, na divulgação final, foram comunicadas a este produtor-exportador japonês informações adicionais (como o preço indicativo de um certo tipo do produto e o total de valores e volumes das vendas da União). Por último, o Conselheiro Auditor verificou também os cálculos do prejuízo e não detetou quaisquer irregularidades ou erros. Este facto foi comunicado pelo Conselheiro Auditor ao produtor-exportador japonês.

(157) Seguidamente, no que se refere aos ajustamentos para ter em conta o rebarbamento, pôde ser efetuado um ajustamento razoável com base no ajustamento do peso (rolos inteiros sem rebarbamento ou rolos inteiros com rebarbamento nos bordos). Na sequência da instituição de medidas *anti-dumping* provisórias, o nível deste ajustamento foi corrigido, uma vez que na fase provisória as percentagens utilizadas para ajustar o peso não eram totalmente exatas. A percentagem de perda de rendimento utilizada para realizar o ajustamento baseou-se nas provas recolhidas no decurso de uma visita de verificação ao produtor-exportador japonês. Na sequência da divulgação final, este produtor-exportador reiterou as suas observações.

(158) A Comissão considerou que este ajustamento corrigido refletia corretamente a diferença do valor de mercado entre rolos sem rebarbamento e rolos com rebarbamento. O cálculo apresentado pelo produtor-exportador japonês não foi considerado exato, uma vez que não teve em conta o peso líquido dos produtos com rebarbamento no cálculo da diferença entre os preços médios dos rolos com e sem rebarbamento.

(159) O mesmo produtor-exportador japonês também alegou que a divulgação provisória continha alguns erros. Com efeito, foram identificados na divulgação provisória alguns erros de cálculo de pequena importância, que foram corrigidos. Em resultado destas correções e da correção explicada no considerando anterior, a margem de prejuízo desta empresa japonesa foi alterada para 39,0 %. Conforme atrás indicado, os cálculos foram analisados pelo Conselheiro Auditor em matéria de processos comerciais.

(160) O produtor-exportador russo alegou que os valores do custo de produção da indústria da União que foram utilizados para o cálculo da subcotação dos custos eram irrealisticamente elevados para alguns tipos do produto, em comparação com tipos do produto quase idênticos. Após a divulgação final, esta alegação foi reiterada, sendo apontadas irregularidades nos cálculos de subcotação dos preços e dos custos feitos pela Comissão e um custo de produção significativamente diferente para dois tipos similares do produto em causa.

(161) A Comissão determinou, contudo, que os dados relativos ao custo de produção da indústria da União eram exatos. Em particular, os dois tipos similares a que o produtor-exportador russo fez referência foram analisados e comparados com o custo de produção de outros tipos. Qualquer diferença nos valores dos custos de produção de alguns tipos do produto, em comparação com tipos do produto quase idênticos, pode ser explicada pela diferente combinação de produtores da União que produzem esses tipos.

(162) Além disso, o produtor-exportador russo alegou que existe uma falta de simetria entre o *dumping* e o cálculo do prejuízo no que se refere ao tratamento das classes inferiores. A alegação apontava o facto de, no considerando 147 do regulamento provisório, o produto russo em causa de «segunda e terceira escolha» não ser comparado com os produtos de «primeira e segunda escolha» da indústria da União.

(163) A Comissão considerou que o facto de — para efeitos de uma comparação equitativa de tipos do produto — as classes inferiores não serem comparadas com os produtos da indústria da União não afetava a exatidão dos cálculos do *dumping* nem a exatidão dos cálculos do prejuízo. Pelo contrário, no caso dos cálculos do prejuízo, apenas foram comparados tipos do produto similares, para assegurar uma comparação equitativa. Assim sendo, a alegação foi rejeitada.

(164) Os produtores-exportadores chineses alegaram que os cálculos da subcotação na divulgação provisória estavam incorretos, em especial por terem sido feitos alegadamente com base nos preços médios na União apresentados no regulamento provisório.

(165) Esta alegação foi rejeitada. O produtor-exportador chinês produziu e vendeu na União apenas uma parte dos tipos do produto, que foram depois comparados com os mesmos tipos do produto produzidos e vendidos pelos produtores da União, para efeitos dos cálculos da subcotação. Os preços médios na União não foram utilizados para estes cálculos.

(166) Na ausência de quaisquer outras observações relativas ao nível de eliminação do prejuízo, e com exceção da alteração da margem de prejuízo para um produtor japonês de 34,2 % para 39 %, tal como referido no considerando 159, confirmam-se as conclusões dos considerandos 241 a 246 do regulamento provisório.

País	Empresa	Margem de prejuízo definitiva
República Popular da China	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Xangai	32,9 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	36,6 %
Japão	JFE Steel Corporation, Tóquio	39,0 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tóquio	35,9 %

País	Empresa	Margem de prejuízo definitiva
República da Coreia	POSCO, Seul	37,2 %
Federação da Rússia	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ecaterimburgo	21,6 %
Estados Unidos da América	AK Steel Corporation, Ohio	22,0 %

7. **Medidas definitivas**

(167) Atendendo às conclusões definitivas sobre o *dumping*, o prejuízo, o nexo de causalidade e o interesse da União, devem ser instituídas medidas *anti-dumping*, a fim de evitar o agravamento do prejuízo para a indústria da União em resultado das importações objeto de *dumping*.

(168) As medidas *anti-dumping* podem assumir várias formas. Embora a Comissão disponha de uma ampla margem discricionária ao escolher a forma das medidas, o objetivo é sempre eliminar os efeitos do *dumping* prejudicial. Foi estabelecido um direito *ad valorem*, determinado em conformidade com a regra do direito inferior, e que varia entre 21,5 % e 39 %, como se segue:

País	Empresa	Margem de *dumping*	Margem de prejuízo	Direito *anti-dumping ad valorem*
RPC	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Xangai	21,5 %	32,9 %	21,5 %
	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan	54,9 %	36,6 %	36,6 %
	Todas as outras empresas		36,6 %	36,6 %
Japão	JFE Steel Corporation, Tóquio	47,1 %	39,0 %	39,0 %
	Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tóquio	52,2 %	35,9 %	35,9 %
	Todas as outras empresas		39,0 %	39,0 %
Coreia	POSCO, Seul	22,5 %	37,2 %	22,5 %
	Todas as outras empresas		37,2 %	22,5 %
Rússia	OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk, VIZ Steel, Ecaterimburgo	29,0 %	21,6 %	21,6 %
	Todas as outras empresas		21,6 %	21,6 %
EUA	AK Steel Corporation, Ohio	60,1 %	22,0 %	22,0 %
	Todas as outras empresas		22,0 %	22,0 %

(169) Tal como referido no considerando 149, convém alterar a forma das medidas. Com base nas circunstâncias específicas do caso, a Comissão considerou que um direito variável sob a forma de um preço mínimo de importação (PMI) seria a forma mais adequada das medidas neste caso. Por um lado, o PMI permitiria aos produtores da União recuperar dos efeitos do *dumping* prejudicial. Seria uma rede de segurança para lhes permitir voltar a uma rendibilidade sustentável e incentivá-los a realizar os investimentos necessários a fim de produzir proporcionalmente mais tipos do produto similar de elevada permeabilidade. Por outro lado, o PMI deveria igualmente impedir qualquer efeito negativo de aumentos indevidos de preços após o período de inquérito que pudessem ter um impacto negativo considerável sobre a atividade dos utilizadores. Também atenderia às preocupações dos utilizadores, na medida em que estes receiam uma escassez do produto em causa, nomeadamente dos tipos com uma perda máxima do núcleo de 0,90 W/kg e inferior, que são extremamente necessários para cumprir as metas da fase 1 do regulamento relativo à conceção ecológica. De um modo mais geral, permitiria evitar perturbações graves no abastecimento do mercado da União.

(170) Se o produto for importado a um preço CIF-fronteira da União igual ou superior ao PMI estabelecido, não tem de ser pago nenhum direito. Se as importações forem efetuadas a um preço inferior ao PMI, o direito definitivo deve ser igual à diferença entre o PMI aplicável e o preço líquido, franco-fronteira da União, do produto não desalfandegado. O montante do direito não deve, em caso algum, ser superior às taxas do direito *ad valorem* fixadas no considerando 168 e no artigo 1.º do presente regulamento.

(171) Por conseguinte, se as importações forem efetuadas a um preço inferior ao PMI, o montante a pagar será a menor diferença entre o PMI e o preço líquido, franco-fronteira da União, do produto não desalfandegado e as taxas do direito *ad valorem*, tal como indicado na última coluna do quadro do considerando 168.

(172) Tal como indicado no considerando 19, o inquérito abrangeu o produto em causa tal como definido no considerando 9, pelo que já foi efetuada uma análise abrangente do prejuízo, do nexo de causalidade e do interesse da União. Ao mesmo tempo, ao decidir a forma da medida, a Comissão considerou as diferenças em termos de qualidade como se segue. Para efeitos da aplicação efetiva do PMI, e com base nas informações recolhidas durante o inquérito, a Comissão decidiu estabelecer três categorias diferentes do produto em causa, que se distinguem em função da sua perda máxima do núcleo. Para cada uma das três categorias, é calculado um preço mínimo de importação. As três categorias são as seguintes:

— Tipos com uma perda máxima do núcleo não superior a 0,90 W/kg;

— Tipos com uma perda máxima do núcleo superior a 0,90 W/kg, mas não superior a 1,05 W/kg;

— Tipos com uma perda máxima do núcleo superior a 1,05 W/kg.

(173) Os tipos com uma perda máxima do núcleo de 0,90 W/kg e inferior constituem o nível de qualidade máxima dos tipos do produto em causa de elevada permeabilidade. Os tipos com uma perda máxima do núcleo superior a 0,90 W/kg e até 1,05 W/kg, inclusive, não estão no nível de qualidade máxima, mas continuam a ser tipos de elevada permeabilidade, produzidos principalmente até uma perda máxima do núcleo de 1,05 W/kg. Este conjunto inclui também algumas das melhores qualidades dos tipos convencionais. Os tipos com uma perda máxima do núcleo superior a 1,05 W/kg são, sobretudo, os tipos convencionais do produto em causa. A perda do núcleo deve ser medida em watts por quilograma, a uma frequência de 50Hz, e com uma indução magnética de 1,7 Tesla.

(174) Para aplicar esta regra, tinha de ser estabelecido um preço não prejudicial ou um PMI não prejudicial. Para efeitos de cálculo do preço não prejudicial, a Comissão teve em conta as margens de *dumping* estabelecidas e o montante dos direitos necessário para eliminar o prejuízo sofrido pela indústria da União, conforme descrito no regulamento provisório.

(175) Os PMI são iguais à média ponderada:

— Se os direitos tiverem por base o nível de eliminação do prejuízo: do custo de produção durante o período de inquérito dos produtores da União e de uma margem de lucro (5 %) em relação aos produtores-exportadores dos EUA, do Japão e da Rússia e a um produtor-exportador chinês e;

— Se os direitos tiverem por base a margem de *dumping*: do valor normal, incluindo os transportes (para se obter um preço CIF-fronteira da União), no que se refere ao produtor-exportador coreano e a um produtor--exportador chinês.

(176) Com base nesta metodologia, os PMI são fixados nos seguintes níveis:

Países em causa	Gama de produtos	Preço Mínimo de Importação (EUR/tonelada de peso líquido do produto)
República Popular da China, Japão, Estados Unidos da América, Federação da Rússia, República da Coreia	Produtos com uma perda máxima do núcleo não superior a 0,90 W/kg	EUR 2 043
	Produtos com uma perda máxima do núcleo superior a 0,90 W/kg, mas não superior a 1,05 W/kg	EUR 1 873
	Produtos com uma perda máxima do núcleo superior a 1,05 W/kg	EUR 1 536

(177) Na sequência da divulgação final, as partes interessadas apresentaram as seguintes observações.

(178) Em primeiro lugar, uma associação de utilizadores alegou que o PMI proposto cria uma distorção do mercado, dissociando os níveis de preços na União dos preços a nível mundial. Esta associação de utilizadores alegou que a Comissão estava a bloquear os preços de todos os tipos de GOES a um nível significativamente mais elevado do que os níveis médios de preços que a Comissão tinha calculado para o PI acrescido dos níveis dos direitos estabelecidos no regulamento provisório. Esta associação não vê uma necessidade legítima de medidas. A associação alegou ainda que os PMI eram demasiado elevados, pelo que deviam ser adaptados, reduzindo-os anualmente em 5 %.

(179) Em segundo lugar, o produtor-exportador coreano também acolheu favoravelmente a proposta de um PMI, que foi considerado mais apropriado do que os direitos *ad valorem*. No entanto, o referido produtor-exportador alegou que a Comissão devia rever a sua metodologia e instituir, para cada produtor-exportador, PMI que não sejam fixados acima do que é necessário para eliminar o *dumping* prejudicial causado pelo produtor-exportador (coreano).

(180) Em terceiro lugar, outro utilizador alegou que os PMI propostos são demasiado elevados e, em todo o caso, superiores aos preços de importação durante o PI, acrescidos dos direitos *ad valorem* fixados na divulgação final, pelo menos para dois dos países em causa (Coreia e Rússia). Além disso, este utilizador alegou que a Comissão não devia aceitar todos os custos de produção como base para calcular o nível necessário para não causar prejuízo, mas sim aceitar os custos que seriam suportados por um produtor de GOES eficaz e competitivo.

(181) Em quarto lugar, outro utilizador observou que apreciava a escolha de um direito sob a forma de um preço mínimo de importação, em vez de direitos *ad valorem*. No entanto, solicitou à Comissão que considerasse a instituição de um ou dois níveis de PMI. No caso da instituição de dois níveis, seria razoável que a separação se fizesse no ponto de corte aproximado entre as chapas GOES convencionais e os tipos de elevada permeabilidade.

(182) Em quinto lugar, a indústria da União apoiou um sistema de PMI com base nas três categorias de produtos. No entanto, opôs-se à metodologia utilizada para calcular esses PMI, uma vez que o método da média ponderada da Comissão levou a que os PMI propostos fossem inferiores ao nível de eliminação do prejuízo total e, como tal, tivessem sido fixados a um nível demasiado baixo. A indústria da União alegou igualmente que os PMI atualmente propostos são muito inferiores aos atuais preços de mercado na UE e em países terceiros. Por conseguinte, a Comissão deveria rever os seus cálculos de PMI e baseá-los completamente nos níveis de eliminação do prejuízo para todos os produtores-exportadores, adicionando um lucro razoável (para cada tipo do produto em causa considerado). Além disso, a indústria da União reiterou a observação de que a Comissão deveria utilizar uma margem de lucro de 14 %, que foi o lucro desde 2010.

(183) Em sexto lugar, o produtor-exportador americano exprimiu sérias dúvidas quanto à utilidade e à adequação dos PMI propostos pela Comissão, tendo em conta o facto de os preços de mercado do produto em causa serem atualmente muito superiores aos PMI.

(184) Em sétimo lugar, outro utilizador alegou que, pelo contrário, apoia a imposição de preços mínimos de importação (PMI) para toda a definição do produto, uma solução de compromisso para ter em conta as exigências contraditórias do setor dos GOES e do setor dos transformadores. Este utilizador afirmou, no entanto, que os PMI são demasiado elevados (em especial para a segunda e a terceira categorias, em comparação com os preços de venda no PI, a que foram acrescentados direitos *ad valorem*) e representam um risco concreto para o setor dos transformadores da União, que terá de pagar direitos antes de a indústria da União estar em condições de satisfazer as suas necessidades.

(185) Em oitavo lugar, o produtor-exportador russo acolheu favoravelmente a proposta da Comissão de adotar um direito *anti-dumping* variável sob a forma de um PMI, em vez de direitos *ad valorem*. No entanto, alegou que a metodologia atualmente proposta de calcular três PMI diferentes (apenas com base em diferentes intervalos de perda máxima do núcleo), sem distinção entre os diferentes produtores-exportadores nem entre os países de origem, viola o artigo 9.º, n.º 5, do regulamento de base. Por conseguinte, este produtor-exportador alegou que este método não avalia os direitos *anti-dumping* num «montante adequado» e discrimina as importações originárias da Rússia. Do mesmo modo, o produtor-exportador russo solicitou também à Comissão que crie uma quarta categoria do produto para efeitos de cálculo do PMI, a qual deveria conter exclusivamente tipos do produto não conformes ou de classe inferior do produto em causa, com características físicas semelhantes às dos tipos exportados de «segunda» e «terceira escolha». O produtor-exportador russo alegou que os PMI (baseados exclusivamente na perda máxima do núcleo) deixá-lo-iam — e, em última análise, deixariam a Rússia — como única fonte de abastecimento de tipos exportados de «segunda» e «terceira escolha», numa posição substancialmente diferente da de qualquer dos países de exportação em causa.

(186) A Comissão analisou em pormenor todas as observações apresentadas e abaixo explica melhor a metodologia utilizada tendo em conta essas observações. Chegou às seguintes conclusões.

(187) A metodologia utilizada pela Comissão para calcular os três PMI foi a seguinte: como em qualquer outro inquérito *anti-dumping*, a Comissão recolheu dados relativos ao PI, que foram verificados, a fim de estabelecer valores normais por tipo do produto e preços indicativos não prejudiciais para a indústria da União, também por tipo do produto. Os preços indicativos para a indústria da União consistiram no custo de produção, ao qual foi acrescentado um lucro razoável. Com base nestes dados, foi aplicada a metodologia estabelecida no considerando 169 e nos considerandos seguintes. Por isso, os níveis dos PMI baseiam-se diretamente em dados do PI verificados. Além disso, foi tida em conta a regra do direito inferior. Sempre que os direitos *ad valorem* se basearam na margem de *dumping*, foram utilizados no cálculo dos PMI os valores normais (a que foram adicionados os custos de transporte para se obter um preço CIF-fronteira da União). Sempre que os direitos *ad valorem* se basearam no nível de eliminação do prejuízo, foi utilizado o preço indicativo não prejudicial da indústria da União. Os PMI foram então calculados como uma média ponderada dos valores normais e dos preços indicativos não prejudiciais utilizados. O fator de ponderação foi determinado com base, por um lado, na percentagem do volume de importações para a União das empresas em que o direito *ad valorem* se baseia nas margens de *dumping* e, por outro lado, na percentagem do volume das importações das empresas em que o direito *ad valorem* se baseia no nível de eliminação do prejuízo. Cada PMI é uma média ponderada dos preços (valor normal e preços indicativos) dos diferentes tipos do produto dentro de cada uma das três categorias de produtos.

(188) Os três PMI para as três diferentes categorias de produtos aplicam-se a todos os produtores-exportadores e a todos os países em causa, se o preço CIF-fronteira da União for igual ou superior ao PMI (caso em que não há direito aduaneiro a pagar). Se houver direitos a pagar, ou seja, se os preços de exportação forem inferiores ao PMI, a taxa do direito aplicável será a menor diferença entre o PMI aplicável e o preço líquido, franco-fronteira da União, do produto não desalfandegado e antes dos direitos *ad valorem*. Por conseguinte, aplicam-se a cada produtor-exportador direitos individuais. O montante do direito não deve, em caso algum, ser superior às taxas do direito *ad valorem*, que são específicas para cada produtor-exportador de cada um dos países em causa. Um cenário alternativo, tal como sugerido por várias partes interessadas, seria a introdução de diferentes PMI por produtor-exportador. No entanto, isso significaria um mínimo de 21 PMI diferentes (ou seja, três PMI para as três categorias diferentes vezes os sete produtores-exportadores que colaboraram no inquérito), o que tornaria a aplicação das medidas muito difícil, se não mesmo impossível, para as autoridades aduaneiras.

(189) Os PMI foram posteriormente comparados aos preços de venda durante o período após o PI, no mercado da União. Foram obtidos dados sobre esses preços junto dos utilizadores e da indústria da União durante o inquérito que se seguiu à divulgação provisória, tal como se descreve nos considerandos 5 e 6. Esse inquérito revelou que, em geral, os PMI propostos, em especial o relativo às classes superiores, para as três categorias de produtos diferentes, são inferiores aos preços de venda após o PI, pelo que não teria de ser pago nenhum direito. Tal como indicado nos considerandos 182 e 183, esta conclusão do inquérito foi corroborada pelas declarações da indústria da União, por vários utilizadores e pelo produtor-exportador americano.

(190) Tendo em conta o que precede, a Comissão rejeitou todas as alegações respeitantes à metodologia utilizada e ao nível dos PMI.

(191) No que respeita à alegação de que a Comissão bloqueia os preços, a Comissão recorda que estabeleceu três PMI para três categorias de produtos diferentes, a fim de eliminar os efeitos prejudiciais das práticas de *dumping* e proteger os utilizadores de qualquer efeito negativo de aumentos de preços indevidos após o período de inquérito, tal como descrito no considerando 169. A Comissão não está a criar uma distorção de mercado para os preços no mercado da União, que se situam, geralmente, acima dos PMI propostos, tal como explicado no considerando 189. Além disso, os PMI não são preços mínimos, pelo que, se os produtores-exportadores assim o desejarem, podem vender a preços inferiores ao PMI. Por conseguinte, os exportadores e os produtores da União ainda podem competir entre si através da diferenciação dos respetivos preços, independentemente dos PMI fixados.

(192) No que respeita à alegação de que (um ou) dois PMI teriam sido mais adequados do que os três PMI propostos, a Comissão assinalou a diferença de preços objetiva (cerca de 170 EUR por tonelada — ver considerando 176) para a primeira e a segunda categoria de produtos, ambas constituídas por tipos do produto em causa de elevada permeabilidade. Tendo apenas dois PMI com um ponto de corte entre os tipos convencionais e os tipos de alta permeabilidade, o preço da primeira categoria de produtos (ou seja, tipos do produto com uma perda máxima do núcleo não superior a 0,9 W/kg) seria combinado, no essencial, com o preço da segunda categoria de produtos (constituída, sobretudo, também por tipos de elevada permeabilidade, embora com uma perda máxima do núcleo superior). Se essa metodologia tivesse sido seguida, o PMI dos tipos de elevada permeabilidade de primeira qualidade ficaria proporcionalmente subestimado. Relativamente às alegações de que não se aplicam direitos individuais a cada produtor-exportador, remete-se para o considerando 187, que descreve o método segundo o qual se aplicam direitos individuais no caso de ter de ser pago um direito *ad valorem*.

(193) Relativamente à alegação de que a Comissão não deve aceitar todos os custos de produção como base para calcular o nível necessário para não causar prejuízo, mas unicamente os custos suportados por um produtor de GOES eficaz e competitivo, a Comissão recorda que o cálculo se baseou em dados verificados. Além disso, como esta alegação não foi fundamentada e não foi apresentado um método alternativo para a forma como deveria ser efetuado esse ajustamento do custo de produção, a alegação foi rejeitada pela Comissão.

(194) A sugestão de reduzir anualmente o PMI em 5 % não estaria em consonância com o objetivo de eliminação do *dumping* prejudicial. Além disso, não foram apresentados elementos de prova que justifiquem uma redução anual de 5 %.

(195) Quanto ao pedido de criação de uma quarta categoria de produtos constituída exclusivamente por tipos do produto em causa não conformes ou de classe inferior, a Comissão considerou que não existe um parâmetro de referência claro para aplicar tal divisão. Além disso, os PMI baseiam-se numa mistura de tipos do produto, independentemente de estes serem completos ou cortados, por exemplo, e também independentemente de serem ou não de qualidade inferior. As três categorias de produtos diferentes baseiam-se na perda máxima do núcleo, que é um critério objetivo e não discriminatório.

(196) Dois utilizadores também pediram que se limitasse a duração das medidas a um período mais curto do que cinco anos, alegando que não é necessária uma rede de segurança de mais de dois ou três anos para dar à indústria de GOES da UE um incentivo suficiente para investir na produção de GOES de alta qualidade.

(197) No entanto, os utilizadores não fundamentaram a alegação de que um período relativamente curto de dois ou três anos seria suficiente para investir e para conseguir pelo menos algum retorno do investimento. Tal como previsto no artigo 11.º, n.º 2, do regulamento de base, um direito *anti-dumping* definitivo caduca cinco anos após a sua instituição.

(198) Em caso de alteração das circunstâncias do mercado, o regulamento de base prevê várias opções. Se a alteração for duradoura, o artigo 11.º, n.º 3, do regulamento de base prevê que seja solicitado um reexame da necessidade de continuar a aplicar as medidas, na condição de ter decorrido um prazo razoável, de pelo menos um ano, desde a instituição das medidas definitivas. Se a alteração for temporária, nos termos do artigo 14.º, n.º 4, do regulamento de base, as medidas podem ser suspensas se as condições do mercado se tiverem alterado temporariamente de tal forma que seja improvável que da suspensão resulte uma reincidência de prejuízo. A Comissão avaliará rapidamente o fundamento de qualquer pedido devidamente fundamentado apresentado ao abrigo de uma destas duas disposições, de modo a manter um nível equilibrado de proteção contra o *dumping* prejudicial.

(199) Por último, a alegação do produtor-exportador russo de que o PMI não deve basear-se exclusivamente nas perdas do núcleo não foi aceite pelo seguinte motivo. A perda máxima do núcleo é um critério objetivo para distinguir os diferentes tipos do produto em causa, ao passo que a distinção entre os tipos do produto de primeira e de segunda classe é uma apreciação muito subjetiva que dificultaria a supervisão da aplicação das medidas. Além disso, o PMI distingue efetivamente os diferentes produtores-exportadores e os países em causa, como se indica pormenorizadamente no considerando 187.

(200) As medidas *anti-dumping* individuais aplicadas a cada empresa, especificadas no presente regulamento, foram fixadas com base nas conclusões do presente inquérito. Por conseguinte, traduziam a situação verificada durante o inquérito no que diz respeito a essas empresas. Estas medidas aplicam-se exclusivamente às importações do produto em causa originário dos países em causa e produzido pelas pessoas coletivas mencionadas. As importações do produto em causa produzido por qualquer outra empresa não expressamente mencionada na parte dispositiva do presente regulamento (incluindo as entidades coligadas com as empresas especificamente mencionadas) ficam sujeitas às medidas aplicáveis a «todas as outras empresas». Não devem ser objeto de quaisquer medidas *anti-dumping* individuais.

(201) Uma empresa pode requerer a aplicação destas medidas *anti-dumping* individuais se alterar a firma ou se constituir uma nova entidade de produção ou de venda. Tal pedido deve ser dirigido à Comissão ([1]). O pedido deve conter todas as informações pertinentes, incluindo: alteração das atividades da empresa relacionadas com a produção; vendas no mercado interno e de exportação associadas, por exemplo, com a alteração da firma ou das novas entidades de produção e de venda. A Comissão atualiza a lista de empresas com medidas *anti-dumping* individuais, caso se justifique.

(202) Para limitar os riscos de evasão, considera-se necessário adotar, no caso em apreço, medidas especiais para assegurar a correta aplicação das medidas *anti-dumping*. Essas medidas especiais incluem o seguinte: a apresentação às autoridades aduaneiras dos Estados-Membros de uma fatura comercial válida e de um certificado da aciaria válido, que estejam em conformidade com os requisitos do presente regulamento. As importações que não sejam acompanhadas da referida fatura e de um certificado da aciaria ficam sujeitas à taxa do direito *ad valorem* para «todas as outras empresas» sem referência aos preços mínimos de importação.

(203) Se ocorrer alguma alteração dos fluxos comerciais devido à instituição de medidas na aceção do artigo 13.º, n.º 1, do regulamento de base, pode ser iniciado um inquérito antievasão e, se estiverem reunidas as condições necessárias, podem ser instituídos direitos *ad valorem*.

(204) Além disso, a fim de evitar tanto quanto possível uma eventual absorção das medidas, em especial entre empresas coligadas, a Comissão inicia imediatamente um reexame em conformidade com o artigo 12.º, n.º 1, do regulamento de base e pode sujeitar as importações a registo, em conformidade com o artigo 14.º, n.º 5, do regulamento de base, se forem apresentadas quaisquer provas dessa prática.

3. **Ausência de cobrança dos direitos provisórios**

(205) Os direitos provisórios sob a forma de direitos *ad valorem* que variaram entre 21,6 % e 35,9 % para as importações do produto em causa, aplicáveis durante o período de 13 de maio de 2015 a 13 de novembro de 2015, não serão cobrados. A Comissão considerou que, nas circunstâncias específicas do caso em apreço, a cobrança dos direitos provisórios, que assumiram uma forma diferente dos direitos definitivos, não seria conforme com o interesse da União, uma vez que os preços durante este período foram, de um modo geral, superiores aos PMI.

(206) Todas as partes foram informadas dos factos e considerações essenciais com base nos quais se tencionava recomendar a instituição de direitos *anti-dumping* definitivos. Foi-lhes igualmente concedido um prazo para apresentarem as suas observações a seguir à divulgação desses factos e considerações. As observações apresentadas pelas partes foram devidamente tomadas em consideração, não sendo, no entanto, de molde a alterar as conclusões.

H. **COMPROMISSOS**

(207) Os produtores-exportadores russo e coreano ofereceram compromissos de preços, em conformidade com o artigo 8.º, n.º 1, do regulamento de base. Posteriormente, o produtor-exportador coreano retirou a sua oferta de compromisso.

([1]) Comissão Europeia, Direção-Geral do Comércio, Direção H, 1049 Bruxelas, Bélgica.

(208) O produtor-exportador russo exporta dois tipos de GOES (de primeira qualidade e de qualidades inferiores — por exemplo, com defeitos superficiais) da gama de produtos mais baixa (produtos com uma perda máxima do núcleo superior a 1,05 W/kg). Nesta categoria de produtos, solicitou dois PMI para além dos estabelecidos para o direito, a fim de distinguir os dois tipos do produto em causa que exporta para a União. O produtor-exportador russo está coligado com uma série de empresas na União, embora, até agora, tenha vendido o produto em causa exclusivamente através do seu comerciante coligado na Suíça.

(209) A Comissão avaliou esta oferta no contexto da forma das medidas, ou seja, dos PMI que foram estabelecidos para três categorias de tipos do produto, aplicáveis a todos os produtores-exportadores de todos os países em causa, conforme referido nos considerandos 175 e 176. A oferta da empresa difere substancialmente desta abordagem e exigiria uma medida específica para a empresa.

(210) A distinção entre produtos de primeira qualidade e de qualidades inferiores parece ser altamente subjetiva para efeitos da aplicação das medidas, já que é proposta para distinguir os dois tipos do produto com referência a uma norma russa. A Comissão considerou que esta distinção torna o compromisso inviável, tanto mais que esta norma se viria a juntar à distinção entre os diversos tipos do produto baseada nas perdas do núcleo.

(211) Além disso, a multiplicidade de tipos do produto (toda a sua gama de tipos do produto em causa) que este produtor-exportador vende na União, bem como a estrutura da empresa, tornam a proposta difícil de controlar pelos serviços da Comissão, em especial do ponto de vista da forma das medidas, ou seja, os PMI globais que foram estabelecidos para as três categorias de tipos do produto, em vez dos direitos *ad valorem* mais comuns. Por último, neste caso específico, o interesse geral da União e o impacto sobre os utilizadores já foram tomados em consideração pelos PMI globais, tal como indicado em pormenor nos considerandos 149 e 169. Assim sendo, esta é mais uma razão para rejeitar o compromisso de preços proposto.

(212) Com base no que precede, e por razões de política geral, a Comissão rejeitou o compromisso proposto pelo produtor-exportador russo.

(213) As medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité instituído pelo artigo 15.º, n.º 1, do regulamento de base,

ADOTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

(1) É instituído um direito *anti-dumping* definitivo sobre as importações de produtos laminados planos, de grãos orientados, de aço ao silício, denominado «magnético», com uma espessura superior a 0,16 mm, atualmente classificados nos códigos NC ex 7225 11 00 (códigos TARIC 7225 11 00 11, 7225 11 00 15 e 7225 11 00 19) e ex 7226 11 00 (códigos TARIC 7226 11 00 12, 7226 11 00 14, 7226 11 00 16, 7226 11 00 92, 7226 11 00 94 e 7226 11 00 96) originários da República Popular da China, do Japão, da República da Coreia, da Federação da Rússia e dos Estados Unidos da América.

(2) O montante do direito *anti-dumping* definitivo aplicável aos produtos descritos no n.º 1 e produzidos pelas entidades jurídicas designadas mencionadas no n.º 4 é a diferença entre o preço mínimo de importação fixado no n.º 3 e o preço líquido, franco-fronteira da União, do produto não desalfandegado, se este último for inferior ao primeiro. Não será cobrado qualquer direito quando o preço líquido, franco-fronteira da União for igual ou superior ao preço mínimo de importação correspondente fixado no n.º 3. O montante do direito não deve, em caso algum, ser superior às taxas do direito *ad valorem* fixado no n.º 4.

(3) Para efeitos do disposto no n.º 2, é aplicável o preço mínimo de importação constante do quadro *infra*. Sempre que se constate, na sequência de verificações subsequentes à importação, que o preço líquido, franco-fronteira da União, efetivamente pago pelo primeiro cliente independente na União (preço pago após a importação) é inferior ao preço líquido, franco-fronteira da União, do produto não desalfandegado, conforme resultante da declaração aduaneira, e que o preço pago após a importação é inferior ao preço mínimo de importação, é aplicável um montante do direito equivalente à diferença entre o preço mínimo de importação constante do quadro *infra* e o preço após a importação, a não ser que a aplicação do direito *ad valorem* constante do n.º 4 mais o preço pago após a importação conduza a um montante (preço efetivamente pago mais direito *ad valorem*) que seja inferior ao preço mínimo de importação constante do quadro *infra*.

Países em causa	Gama de produtos	Preço Mínimo de Importação (EUR/tonelada de peso líquido do produto)
República Popular da China, Japão, Estados Unidos da América, Federação da Rússia, República da Coreia	Produtos com uma perda máxima do núcleo não superior a 0,90 W/kg	EUR 2 043
	Produtos com uma perda máxima do núcleo superior a 0,90 W/kg, mas não superior a 1,05 W/kg	EUR 1 873
	Produtos com uma perda máxima do núcleo superior a 1,05 W/kg	EUR 1 536

(4) Para efeitos do disposto no n.º 2, são aplicáveis os direitos *ad valorem* constantes do quadro *infra*.

Empresa	Direito Ad valorem	Código adicional TARIC
Baoshan Iron & Steel Co., Ltd, Xangai, RPC	21,5 %	C039
Wuhan Iron & Steel Co., Ltd., Wuhan, RPC	36,6 %	C056
JFE Steel Corporation, Tóquio, Japão	39,0 %	C040
Nippon Steel & Sumitomo Metal Corporation, Tóquio, Japão	35,9 %	C041
POSCO, Seul, República da Coreia	22,5 %	C042
OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk; VIZ Steel, Ecaterimburgo, Federação da Rússia	21,6 %	C043
AK Steel Corporation, Ohio, Estados Unidos da América	22,0 %	C044

(5) A taxa do direito *anti-dumping* definitivo aplicável ao produto descrito no n.º 1 e produzido por qualquer outra empresa não especificamente mencionada no n.º 4 é o direito *ad valorem*, conforme indicado no quadro *infra*.

Empresa	Direito *ad valorem*	Código adicional TARIC
Todas as outras empresas chinesas	36,6 %	C999
Todas as outras empresas japonesas	39,0 %	C999
Todas as outras empresas coreanas	22,5 %	C999
Todas as outras empresas russas	21,6 %	C999
Todas as outras empresas americanas	22,0 %	C999

(6) A aplicação das medidas para as empresas mencionadas no n.º 4 está subordinada à apresentação, às autoridades aduaneiras competentes dos Estados-Membros, de uma fatura comercial válida e de um certificado da aciaria, em conformidade com as disposições dos anexos I e II, respetivamente. Se nem o certificado da aciaria nem a fatura forem apresentados, aplica-se o direito aplicável a «todas as outras empresas». O certificado da aciaria deve enunciar os valores efetivos da perda máxima do núcleo para cada rolo medida em watts por quilograma, a uma frequência de 50Hz, e com uma indução magnética de 1,7 Tesla.

(7) Em relação aos produtores designados individualmente, e no caso de as mercadorias terem sido danificadas antes da sua introdução em livre prática e, por conseguinte, de o preço efetivamente pago ou a pagar ser calculado proporcionalmente para efeitos da determinação do valor aduaneiro nos termos do artigo 145.º do Regulamento (CEE) n.º 2454/93 da Comissão, de 2 de julho de 1993, que fixa determinadas disposições de aplicação do Regulamento (CEE) n.º 2913/92 do Conselho que estabelece o Código Aduaneiro Comunitário (JO L 253 de 11.10.1993, p. 1), o preço mínimo de importação determinado *supra* é reduzido numa percentagem correspondente à proporção do preço efetivamente pago ou a pagar. O direito a pagar será então igual à diferença entre o preço mínimo de importação reduzido e o preço líquido, franco-fronteira da União, reduzido do produto não desalfandegado. O direito a pagar será então igual à diferença entre o preço mínimo de importação reduzido e o preço líquido, franco-fronteira da União, reduzido do produto não desalfandegado.

(8) Para todas as outras empresas e no caso de as mercadorias terem sido danificadas antes da sua introdução em livre prática e, por conseguinte, de o preço efetivamente pago ou a pagar ser calculado proporcionalmente para efeitos da determinação do valor aduaneiro nos termos do artigo 145.º do Regulamento (CEE) n.º 2454/93, o montante do direito *anti-dumping*, calculado com base no n.º 2 *supra*, é reduzido numa percentagem correspondente à proporção do preço efetivamente pago ou a pagar.

(9) Salvo especificação em contrário, são aplicáveis as disposições em vigor em matéria de direitos aduaneiros.

Artigo 2.º

São liberados os montantes garantidos pelo direito *anti-dumping* provisório instituído em conformidade com o Regulamento (UE) n.º 763/2015.

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 29 de outubro de 2015.

Pela Comissão

O Presidente

Jean-Claude JUNCKER

ANEXO I

A fatura comercial válida referida no artigo 1.º, n.º 6, deve incluir uma declaração assinada por um responsável da entidade que emitiu a fatura comercial, de acordo com o seguinte modelo:

— Nome e função do responsável da entidade que emitiu a fatura comercial.

— A seguinte declaração: «Eu, abaixo assinado(a), certifico que o [volume] e as [perdas do núcleo] dos produtos de grãos orientados, de aço ao silício, denominado "magnético", vendidos para exportação para a União Europeia e abrangidos pela presente fatura foram produzidos por [firma e endereço] [código adicional TARIC] em [país em causa]. Declaro que as informações constantes da presente fatura são completas e exatas.»

Data e assinatura

ANEXO II

O certificado da aciaria válido referido no artigo 1.º, n.º 6, deve incluir uma declaração assinada por um responsável da entidade que emitiu o certificado, de acordo com o seguinte modelo:

— Nome e função do responsável da entidade que emitiu a fatura comercial.

— A seguinte declaração: «Eu, abaixo assinado(a), certifico que os produtos de grãos orientados, de aço ao silício, denominado "magnético", vendidos para exportação para a União Europeia e abrangidos pelo certificado da aciaria, que indica a perda máxima do núcleo medida em watts por quilograma, a uma frequência de 50Hz, e com uma indução magnética de 1,7 Tesla, e as dimensões em mm, foram produzidos por [firma e endereço] [código adicional TARIC] em [país em causa]. Declaro que as informações prestadas no presente certificado são completas e exatas».

Data e assinatura