REGULAMENTO DE EXECUÇÃO (UE) 2017/1795 DA COMISSÃO

de 5 de outubro de 2017

que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia e que encerra o inquérito sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da Sérvia

A COMISSÃO EUROPEIA,

Tendo em conta o Regulamento (UE) 2016/1036 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 8 de junho de 2016, relativo à defesa contra as importações objeto de *dumping* dos países não membros da União Europeia ([1]), nomeadamente o artigo 9.º, n.º 4,

Após consulta dos Estados-Membros,

Considerando o seguinte:

1. **PROCEDIMENTO**

1.1. **Início**

(1) Em 7 de julho de 2016, a Comissão Europeia («Comissão») deu início a um inquérito anti-*dumping* relativo às importações, na União, de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários do Brasil, do Irão, da Rússia, da Sérvia e da Ucrânia («países em causa»), com base no artigo 5.º do Regulamento (UE) 2016/1036 do Parlamento Europeu e do Conselho («regulamento de base»). Foi publicado um aviso de início no *Jornal Oficial da União Europeia* ([2]) («aviso de início»).

(2) O inquérito foi iniciado na sequência de uma denúncia apresentada em 23 de maio de 2016 pela *European Steel Association* («Eurofer» ou «autor da denúncia»), em nome de produtores que representam mais de 90 % da produção total da União de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço.

1.2. **Partes interessadas**

(3) No aviso de início, a Comissão convidou as partes interessadas a darem-se a conhecer, a fim de participarem no inquérito. Informou especificamente o autor da denúncia, os outros produtores da União conhecidos, os produtores-exportadores conhecidos, as autoridades dos países em causa, os importadores, fornecedores e utilizadores conhecidos, os comerciantes e as associações conhecidas como interessadas, do início do inquérito e convidou-os a participarem.

(4) Foi dada às partes interessadas a oportunidade de apresentarem os seus pontos de vista por escrito e de solicitarem uma audição à Comissão e/ou ao Conselheiro Auditor em matéria de processos comerciais. Foi concedida uma audição a todas as partes interessadas que o solicitaram e que demonstraram haver motivos especiais para serem ouvidas.

1.3. **Amostragem**

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

([1]) JO L 176 de 30.6.2016, p. 21.
([2]) Aviso de início de um processo anti-*dumping* relativo às importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, aço não ligado ou outras ligas de aço, originários do Brasil, do Irão, da Rússia, da Sérvia e da Ucrânia (JO C 246 de 7.7.2016, p. 7.

a) *Amostragem de produtores da União*

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

(7) Constituíram, então, a amostra final seis produtores da União estabelecidos em cinco Estados-Membros, representando mais de 45 % da produção da União.

b) *Amostragem de importadores independentes*

(8) A Comissão convidou os importadores independentes a facultarem as informações especificadas no aviso de início, para decidir se seria necessário recorrer à amostragem e, nesse caso, selecionar uma amostra. Os sete importadores que se deram a conhecer eram todos membros do «Consórcio para importações de produtos planos laminados a quente» («Consórcio»). Este Consórcio foi criado *ad hoc* para efeitos do inquérito por mais de 30 utilizadores e importadores independentes, estabelecidos sobretudo, mas não exclusivamente, em Itália e muitos são PME.

(9) Stemcor Ltd, Londres, membro do Consórcio, ofereceu-se para colaborar plenamente, respondendo ao questionário. Este importador independente encontrava-se estabelecido em Londres, no Reino Unido e as suas atividades de comercialização do produto em causa ascendiam a um valor correspondente a mais de 30 milhões de libras esterlinas durante o período de inquérito. Efetuou-se uma visita de verificação nas instalações deste importador independente.

c) *Amostragem de produtores-exportadores*

(10) Tendo em conta o número reduzido de produtores-exportadores do Irão, da Rússia, da Sérvia e da Ucrânia não foi previsto o recurso à amostragem para esses países.

(11) Tendo em conta o número potencialmente elevado de produtores-exportadores no Brasil, a Comissão convidou todos os produtores-exportadores desse país a facultarem as informações especificadas no aviso de início, para decidir se seria necessário recorrer à amostragem e, em caso afirmativo, selecionar uma amostra. Além disso, a Comissão solicitou à Missão do Brasil junto da União Europeia que identificasse e/ou contactasse outros eventuais produtores-exportadores que pudessem estar interessados em participar no inquérito.

(12) Cinco produtores facultaram as informações requeridas e concordaram em ser incluídos na amostra. A Comissão apurou que duas destas empresas estavam coligadas, pelo que são consideradas como um (grupo de) produtores-exportadores.

(13) Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 1, do regulamento de base, a Comissão selecionou uma amostra de três produtores-exportadores, com base no volume de exportações para a União mais representativo sobre o qual poderia razoavelmente incidir o inquérito no prazo disponível. Em conformidade com o artigo 17.º, n.º 2, do regulamento de base, todos os produtores-exportadores conhecidos e as autoridades brasileiras foram consultados sobre a seleção da amostra. Não foram recebidas quaisquer observações.

(14) A amostra selecionada representa 97,3 % do total de exportações do Brasil para a União, tal como comunicado pelos quatro produtores-exportadores que colaboraram no inquérito.

1.4. **Respostas ao questionário**

(15) A Comissão enviou questionários ao autor da denúncia, a todos os produtores da União incluídos na amostra, a todos os produtores-exportadores conhecidos do Irão, da Rússia, da Sérvia e da Ucrânia, bem como aos três produtores brasileiros incluídos na amostra, aos utilizadores e aos importadores que se deram a conhecer nos prazos fixados no aviso de início.

(16) A Eurofer, os seis produtores da União incluídos na amostra e respetivos centros de serviços siderúrgicos coligados, um utilizador em nome do Consórcio, um importador independente incluído na amostra, bem como nove grupos de produtores-exportadores nos países em causa responderam ao questionário.

(17) O Consórcio apresentou ainda observações após o início do presente processo. Vários outros utilizadores, principalmente da Polónia e dos Estados Bálticos, a Confederação dos Empregadores da Letónia e a Associação das Indústrias Mecânicas e Metalúrgicas da Letónia também apresentaram observações após o início do processo.

1.5. **Visitas de verificação**

(18) A Comissão procurou obter e verificou todas as informações que considerou necessárias para a determinação do *dumping*, do prejuízo daí resultante e do interesse da União. Em conformidade com o artigo 16.º do regulamento de base, realizaram-se visitas de verificação que decorreram nas instalações das seguintes empresas:

Produtores da União:

— ThyssenKrupp Steel AG, Duisburg, Alemanha,

— Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Países Baixos,

— Tata Steel UK Limited, Port Talbot, South Wales, Reino Unido,

— ArcelorMittal Mediterranee SAS, Fos-sur-Mer, França,

— ArcelorMittal Atlantique Et Lorraine, Dunquerque, França,

— ArcelorMittal España SA, Gozón, Espanha.

Utilizador:

— Marcegaglia Carbon Steel Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Itália.

Importador independente:

— Stemcor London Ltd, Londres, Reino Unido.

Produtor-exportador do Irão:

— Mobarakeh Steel Company, Mobarakeh, Esfahan, Irão.

Comerciante coligado na União:

— Tara Steel Trading GmbH, Dusseldorf, Alemanha.

Produtores-exportadores da Rússia:

— «Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works» («PJSC MMK» ou «MMK»), Magnitogorsk,

— Novolipetsk Steel, («NLMK»), Lipetsk,

— PAO Severstal, («Severstal») Cherepovets.

Centro de serviços siderúrgicos/comerciante/importador coligado da União:

— SIA Severstal Distribution, Riga, Letónia.

Comerciantes/importadores coligados fora da União:

— NOVEX Trading (Swiss) SA («Novex»), Lugano, Suíça,

— MMK Steel Trade AG, Lugano, Suíça,

— Severstal Export GmbH («SSE»), Lugano, Suíça.

Produtor-exportador da Sérvia:

— Zelezara Smederevo d.o.o., Smederevo, Sérvia.

Importador coligado na União:

— Pikaro, s.r.o., Kosice, Eslováquia.

Produtores-exportadores da Ucrânia:

Grupo Metinvest

— Integrated Iron and Steel Works «Zaporizhstal», PJSC, Zaporozhye, Ucrânia,

— Ilyich Iron and Steel Works of Mariupol, PJSC, Mariupol, Ucrânia (a verificação à distância foi efetuada nas instalações da Metinvest International SA, Genebra, Suíça).

Comerciante coligado na Ucrânia:

— Limited Liability Company Metinvest-SMC, LLC, Kiev, Ucrânia.

Comerciante coligado fora da União:

— Metinvest International SA, Genebra, Suíça.

Importador coligado na União:

— Ferriera Valsider S.p.A, Vallese di Oppeano VR, Itália.

Produtores-exportadores do Brasil

— ArcelorMittal Brasil S.A, Serra, Brasil,

— Companhia Siderúrgica Nacional, São Paulo, Brasil,

— Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A., Belo Horizonte, Brasil.

Centro de serviços siderúrgicos/comerciante/importador coligado da União:

— Lusosider Aços Planos S.A, Lisboa, Portugal.

1.6. **Período de inquérito e período considerado**

(19) O inquérito sobre o *dumping* e o prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de julho de 2015 e 30 de junho de 2016 («período de inquérito»). A análise das tendências relevantes para a avaliação do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de janeiro de 2013 e o final do período de inquérito («período considerado»).

1.7. **Registo das importações**

(20) Em 11 de outubro de 2016, o autor da denúncia apresentou um pedido de registo das importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, provenientes dos países em causa, em conformidade com o artigo 14.º, n.º 5, do regulamento de base. Em 21 de novembro de 2016, o autor da denúncia disponibilizou dados de importação atualizados referentes ao seu pedido de registo. Após ter analisado atentamente o pedido e os dados de apoio, a Comissão concluiu que as condições de registo só estavam preenchidas em relação às importações provenientes do Brasil e da Rússia.

(21) Assim, a Comissão adotou, em 6 de janeiro de 2017, um regulamento de execução que torna obrigatório o registo das importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários do Brasil e da Rússia ([1]), a partir de 6 de janeiro de 2017.

1.8. **Procedimento subsequente**

(22) Em 4 de abril de 2017, através de um documento de informação («documento de informação»), a Comissão comunicou a todas as partes interessadas que iria prosseguir o inquérito sem instituir medidas provisórias sobre as importações, na União, do produto em causa originário dos países em causa. Este documento de informação continha os principais factos e considerações com base nos quais a Comissão decidiu prosseguir o inquérito sem a instituição de medidas provisórias.

(23) Na sequência da divulgação do documento de informação, as partes interessadas apresentaram observações por escrito sobre o documento e as conclusões divulgadas. Às partes interessadas que o solicitaram foi ainda concedida uma audição.

(24) Em 4 de maio de 2017, realizou-se uma audição com o autor da denúncia na presença do Conselheiro Auditor em matéria de processos comerciais. Em 15 de maio de 2017, tiveram lugar audições com dois produtores-exportadores russos, as empresas MMK e PAO Severstal. Em 1 de junho de 2017, efetuou-se uma audição com o Consórcio. Em 8 de junho de 2017, realizou-se uma segunda audição com o autor da denúncia. Em 13 de junho de 2017, decorreu uma audição com o produtor-exportador ucraniano, o grupo Metinvest.

(25) A Comissão analisou todas as observações orais e escritas sobre o documento de informação apresentadas pelas partes interessadas antes de chegar às conclusões finais. Essas observações são abordadas no presente regulamento.

(26) A Comissão solicitou também aos utilizadores que se deram a conhecer na fase de início que facultassem mais dados sobre o setor de engenharia mecânica e outros setores, de modo a avaliar de forma mais precisa o impacto potencial das medidas nos setores a jusante, para além dos tubos. Convidou ainda as partes interessadas a pronunciarem-se sobre a forma das medidas, se fosse caso disso.

([1]) Regulamento de Execução (UE) 2017/5 da Comissão, de 5 de janeiro de 2017, que torna as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, aço não ligado ou outras ligas de aço, originários da Rússia e do Brasil, sujeitas a registo, JO L 3 de 6.1.2017, p. 1,

(27) Após a divulgação do documento de informação, 18 utilizadores adicionais deram-se a conhecer e solicitaram que os registassem como partes interessadas. Foram registados como parte interessada 17 dos 18 utilizadores. Destes 18, sete pediram o anonimato com receio de medidas de retaliação, que foi concedido a seis utilizadores. O sétimo não foi registado como parte interessada, uma vez que não justificou, apesar de várias insistências, o seu pedido de anonimato.

(28) A Comissão continuou a reunir e a verificar todas as informações que considerou necessárias para as conclusões definitivas. Para o efeito, enviou questionários adicionais relativos ao período posterior ao PI aos seis produtores da União incluídos na amostra, a 74 utilizadores (incluindo os membros do Consórcio) e a 12 associações de utilizadores.

(29) Foram recebidas respostas a este questionário da parte dos seis produtores da União e de 23 utilizadores. Acresce que duas das 12 associações de utilizadores forneceram informações adicionais. Além disso, os serviços da Comissão informaram o autor da denúncia, um produtor da União ([1]), e utilizadores selecionados (sobretudo ([2]) com base na distribuição geográfica) de que iria verificar os dados pertinentes no local.

(30) Posteriormente, foram efetuadas cinco visitas de verificação suplementares durante o período de 29 de maio a 9 de junho de 2017, que decorreram nas instalações das seguintes partes interessadas na União Europeia:

— ThyssenKrupp Steel Europe AG, Duisburg, Alemanha (produtor da União),

— HUS Ltd, Plovdiv, Bulgária (utilizador, membro do «Consórcio», como se refere no considerando 8),

— Technotubi SpA, Alfianello, Itália (utilizador, membro do Consórcio),

— Um utilizador italiano; não é membro do Consórcio e pediu anonimato,

— Eurofer.

(31) 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 prazo para apresentarem observações na sequência da divulgação final dos referidos factos e considerações.

(32) Na sequência da divulgação final, em 17 de julho de 2017 («divulgação final»), teve lugar, em 27 de julho de 2017, outra audição com o autor da denúncia na presença do Conselheiro Auditor em matéria de processos comerciais. Nessa audição, a Eurofer referiu alguns aspetos de natureza processual e substantiva.

(33) No que diz respeito aos primeiros, alegou que a Comissão não tinha dado seguimento às recomendações do Conselheiro Auditor em matéria de processos comerciais, formuladas após a audição de 4 de maio de 2017 (ver considerando 24). No seu relatório de 23 de junho de 2017, o Conselheiro Auditor considerou que os serviços deveriam divulgar as margens de *dumping* e de prejuízo antes da realização do teste do interesse da União Europeia «*sem os dados reais utilizados nos cálculos*» ([3]). Instou ainda os serviços da Comissão «*a divulgarem o documento final às partes interessadas em tempo útil, dando-lhes tempo suficiente para apresentarem observações, pelo menos 30 dias, em vez do habitual período de 10 dias*» ([4]).

(34) A Comissão fez saber que tinha recebido as recomendações do Conselheiro Auditor em 23 de junho de 2017, muito próximo da data da divulgação final (17 de julho de 2017). Em relação à margem de prejuízo, decidiu que não fazia muito sentido divulgar os dados brutos sem cálculos subjacentes no final de junho como uma fase extra, quando as partes interessadas iriam, de qualquer modo, receber todos os cálculos da margem de prejuízo, na íntegra, num futuro próximo através da divulgação final. No decurso da audição de 27 de julho de 2017, a Eurofer confirmou efetivamente que tinha recebido informações exaustivas sobre a margem de prejuízo com o documento de divulgação geral, e que a questão se tornara irrelevante. No que se refere ao prazo para a apresentação de observações sobre a divulgação final, o artigo 20.º, n.º 5, do regulamento de base dispõe que as observações apresentadas depois da divulgação final só são tomadas em consideração se forem recebidas «no prazo fixado pela Comissão para cada caso, que é de pelo menos dez dias». A divulgação final foi enviada às

([1]) Esse produtor da União foi selecionado pois era um dos produtores da União incluídos na amostra que alegava poder aumentar a sua capacidade num curto prazo.

([2]) Além disso, os dois utilizadores, membros do Consórcio manifestaram-se contra a instituição de medidas. No entanto, o outro utilizador italiano que se deu a conhecer numa fase tardia do processo era a favor da instituição de medidas.

([3]) Relatório da audição do Conselheiro Auditor em matéria de processos comerciais, 23 de junho de 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017) 3604029, p. 3.

([4]) Relatório da audição do Conselheiro Auditor em matéria de processos comerciais, 23 de junho de 2017, HO/AK ju-ca-11.ho(2017) 3604029, p. 4.

partes interessadas em 17 de julho de 2017, com um prazo para apresentação de observações de 7 de agosto de 2017, ou seja, três semanas. Embora este prazo fique aquém dos 30 dias recomendados pelo Conselheiro Auditor, é duas vezes mais longo do que o mínimo legal. A Comissão considerou, assim, que cumpriu, no essencial, a recomendação do Conselheiro Auditor, ou seja, dar tempo «suficiente» para a apresentação de comentários úteis sobre um documento que reproduz em grande parte as informações que a Comissão já partilhara com as partes no documento de informação de 4 de abril (ver considerando 22).

(35) No que diz respeito às questões substantivas colocadas à apreciação do Conselheiro Auditor, a Comissão decidiu abordá-las nas partes correspondentes do presente regulamento, visto que foram de novo suscitadas nas observações escritas recebidas após a divulgação final.

(36) Em 3 de agosto de 2017, realizou-se uma audição com o produtor-exportador iraniano, a empresa Mobarakeh Steel Company. O produtor-exportador iraniano referiu na audição a existência de um erro material no cálculo do *dumping*. O produtor-exportador explicou que, por lapso, certos valores foram arredondados, provavelmente devido à sua extensão.

(37) A Comissão analisou esta alegação e concluiu que existia, de facto, um erro material no cálculo do *dumping* referente ao produtor-exportador iraniano que tinha de ser corrigido. Como tal, o cálculo do *dumping* e os cálculos nele baseados tiveram de ser recalculados, com o seguinte resultado: a margem de *dumping* revista e taxa do direito anti-*dumping* para a Mobarakeh Steel Company ascenderam a 17,9 %, e, por conseguinte, o PMI revisto, ajustado para ter em conta o aumento dos preços das matérias-primas foi de 468,49 EUR por tonelada.

(38) Em 4 de agosto de 2017, todas as partes foram informadas desta revisão por meio de uma divulgação final adicional e foram convidadas a apresentar as suas observações.

(39) Antes de tomar a sua decisão final, Comissão analisou todas as observações orais e escritas referentes à divulgação final e à divulgação final adicional apresentadas pelas partes interessadas. Essas observações são abordadas no presente regulamento, e, sempre que oportuno, as conclusões foram alteradas em conformidade.

2. **PRODUTO EM CAUSA E PRODUTO SIMILAR**

2.1. **Produto em causa**

(40) Os produtos planos de aço laminados a quente são produzidos por laminagem a quente; trata-se de um processo metalúrgico em que se faz passar o metal quente por um ou mais pares de rolos (cilindros) a quente, a fim de reduzir a sua espessura e a tornar uniforme, a uma temperatura superior à temperatura de recristalização do metal. Os produtos resultantes podem apresentar-se em diversas formas: em rolos (oleados ou não oleados, decapados ou não decapados), de corte longitudinal (folhas) e de arco ou banda.

(41) São duas as principais utilizações dos produtos planos de aço laminados a quente. Em primeiro lugar, são a matéria-prima para a produção de diversos produtos de aço a jusante de valor acrescentado, nomeadamente os produtos de aço, planos e revestidos, laminados a frio ([1]). Em segundo lugar, são um *input* industrial adquirido pelos utilizadores finais para aplicações diversas, por exemplo, na construção (produção de tubos de aço) e na construção naval, em contentores de gás, veículos automóveis, recipientes sob pressão e infraestruturas de transporte de energia.

(42) A Comissão excluiu o aço para ferramentas e o aço de corte rápido da definição do produto do processo anti-*-dumping* relativo às importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China ([2]).

(43) Na ausência de quaisquer observações relativas à definição do produto e ao produto similar no presente inquérito e para se utilizar a mesma definição do produto dos vários processos relativos a determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, a Comissão decidiu excluir igualmente o aço para ferramentas e o aço de alta velocidade da definição do produto do caso em apreço.

(44) As partes interessadas foram informadas destas exclusões através do documento de informação. A Comissão não recebeu quaisquer observações a este respeito.

([1]) O processo de laminagem a frio é definido pela passagem de uma folha ou tira — previamente laminada a quente e decapada — através de rolos frios, ou seja, abaixo da temperatura de amolecimento do metal.

([2]) Regulamento de Execução (UE) 2016/1778 da Comissão, de 6 de outubro de 2016, que institui um direito anti-*dumping* provisório sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China, JO L 272 de 7.10.2016, p. 33.

(45) O produto em causa («produtos planos de aço laminados a quente») é, portanto, definido como determinados produtos planos laminados, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, mesmo em rolos, (incluindo produtos de corte longitudinal e de arco ou banda), simplesmente laminados a quente, não folheados ou chapeados, nem revestidos, originários do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia.

O produto em causa não inclui:

— os produtos de aço inoxidável e de aço-silício magnético de grãos orientados,

— os produtos de aço para ferramentas e aço rápido,

— os produtos, não enrolados e não apresentando motivos em relevo, de espessura superior a 10 mm e de largura igual ou superior a 600 mm, e

— os produtos, não enrolados e não apresentando motivos em relevo, de espessura igual ou superior a 4,75 mm mas não superior a 10 mm, e de largura igual ou superior a 2 050 mm.

O produto em causa está atualmente classificado nos códigos NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10, 7225 30 90, ex 7225 40 60, 7225 40 90, ex 7226 19 10, 7226 91 91 e 7226 91 99.

2.2. **Produto similar**

(46) O inquérito revelou que os seguintes produtos têm as mesmas características físicas de base e as mesmas utilizações de base:

a) o produto em causa;

b) o produto produzido e vendido no mercado interno dos países em causa;

c) o produto produzido e vendido na União pela indústria da União.

(47) Na ausência de outras observações, a Comissão confirmou que o produto em causa produzido e vendido nos países em causa e o produto produzido e vendido pela indústria da União são produtos similares, na aceção do artigo 1.º, n.º 4, do regulamento de base.

3. **DUMPING**

3.1. **Metodologia geral**

(48) Na presente secção, a Comissão explicou a metodologia geral utilizada nos cálculos do *dumping*. Sempre que tal se justificou, qualquer questão específica relativa a um país ou empresa, que seja pertinente para estes cálculos, foi abordada nas secções específicas dos países.

3.1.1. *Valor normal*

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

O valor normal para os tipos não representativos (a saber, aqueles cujas vendas no mercado interno constituíram menos de 5 % das vendas de exportação para a União ou não foram de todo vendidos no mercado interno) foi calculado com base no custo de fabrico por tipo do produto, acrescido de um montante correspondente aos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais, bem como aos lucros. Para as vendas efetuadas no mercado interno no decurso de operações comerciais normais, utilizou-se o lucro por tipo do produto, para os tipos do produto em causa. Para todas as outras transações que não foram efetuadas no decurso de operações comerciais normais, utilizou-se um lucro médio.

Em seguida, a Comissão identificou os tipos do produto vendidos no mercado interno, que eram idênticos ou comparáveis com os tipos do produto vendidos para exportação para a União, e apurou se as vendas realizadas no mercado interno por cada produtor-exportador colaborante de cada tipo do produto eram representativas, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 2, do regulamento de base. As vendas no mercado interno de um tipo do produto são representativas se o volume total das vendas desse tipo do produto no mercado interno a clientes independentes, durante o período de inquérito, representar, pelo menos, 5 % do volume total das vendas de exportação para a União do tipo do produto idêntico ou comparável.

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

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

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

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

(52) Neste caso, o valor normal foi a média ponderada dos preços de todas as vendas desse tipo do produto realizadas no mercado interno durante o período de inquérito.

(53) O valor normal baseia-se no preço efetivamente praticado no mercado interno por tipo do produto unicamente das vendas rentáveis no mercado interno dos tipos do produto durante o período de inquérito, se:

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

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

(54) Se não houve vendas de um tipo do produto do produto similar — ou se as vendas foram insuficientes — no decurso de operações comerciais normais ou se um tipo do produto não foi vendido em quantidades representativas no mercado interno, a Comissão calculou o valor normal, em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 3 e 6, do regulamento de base.

(55) O valor normal foi calculado adicionando ao custo médio de produção do produto similar de cada produtor-exportador colaborante durante o período de inquérito:

a) a média ponderada das despesas com encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais («VAG») efetuadas por cada produtor-exportador colaborante nas vendas do produto similar no mercado interno, no decurso de operações comerciais normais, durante o período de inquérito; e

b) o lucro médio ponderado obtido por cada produtor-exportador colaborante nas vendas do produto similar no mercado interno, no decurso de operações comerciais normais, durante o período de inquérito.

3.1.2. *Preço de exportação*

(56) Os produtores-exportadores exportaram para a União quer diretamente para clientes independentes quer através de empresas coligadas agindo na qualidade de importadores e/ou comerciantes.

(57) Nos casos em que o produtor-exportador exportou diretamente o produto em causa para clientes independentes na União, inclusive através de comerciantes, o preço de exportação foi estabelecido com base nos preços efetivamente pagos ou a pagar pelo produto em causa vendido para exportação para a União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base.

(58) Nos casos em que os produtores-exportadores exportaram o produto em causa para a União através de uma empresa coligada agindo na qualidade de importador, o preço de exportação foi calculado com base no preço a que o produto importado foi revendido pela primeira vez a clientes independentes na União, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base. O preço de exportação foi também calculado em conformidade com o mesmo artigo, quando o produto em causa não foi revendido no estado em que foi importado. Nestes casos, foram efetuados ajustamentos ao preço para todos os custos suportados entre a importação e a revenda, incluindo despesas VAG, e para os lucros.

3.1.3. *Comparação*

(59) A Comissão comparou o valor normal e o preço de exportação dos produtores-exportadores no estádio à saída da fábrica.

(60) Quando tal se justificou pela necessidade de assegurar uma comparação justa, a Comissão ajustou o valor normal e/ou o preço de exportação para ter em conta as diferenças que afetam os preços e a sua comparabilidade, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base.

3.2. **Brasil**

(61) Durante o período de inquérito eram cinco os produtores-exportadores brasileiros. Após a seleção da amostra, uma empresa de exportação, a Aperam Inox América do Sul S.A., explicou à Comissão que tinha erradamente declarado como vendas de exportação para a União vendas para África que tinham estado apenas em trânsito na União. Ou seja, no período de inquérito não tinha efetuado exportações do produto em causa para a União. Explicou também que tem uma participação comum no capital com a ArcelorMittal Brasil S.A («AMB»). A Comissão decidiu, então, considerar que as duas empresas estavam coligadas.

A Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. («Usiminas») e a Companhia Siderúrgica Nacional («CSN») também têm uma participação comum no capital. A Usiminas defendeu que deviam ser consideradas empresas independentes, uma vez que decorre atualmente um processo junto da autoridade brasileira da concorrência que impede a CSN de exercer quaisquer direitos em relação à Usiminas. A Comissão verificou a alegação e os elementos de prova facultados pela Usiminas e concluiu que a CSN não estava em condições de exercer os seus direitos em relação à Usiminas. A Comissão aceitou a alegação e considerou que estas empresas eram independentes. Nenhuma das empresas levantou objeções quando a Comissão lhes deu a conhecer a sua decisão no documento em que informava as empresas sobre a não instituição de medidas provisórias. A conclusão sobre a questão de saber se estas duas empresas são coligadas ou independentes pode mudar em reexames subsequentes, se a autoridade brasileira de concorrência tomar uma decisão diferente no futuro.

(62) No mercado interno, todos os produtores-exportadores vendiam o produto similar quer diretamente quer através de comerciantes coligados ou independentes. Muitos dos produtos similares vendidos foram transformados em produtos que ou se mantiveram o produto similar ou passaram a ser um produto a jusante.

(63) A Usiminas exportou o produto em causa diretamente para clientes independentes na União. Os outros dois produtores-exportadores exportaram para a União sobretudo rolos não transformados (não cortados), que foram revendidos ou posteriormente transformados pela respetiva empresa coligada na União.

3.2.1. *Valor normal*

(64) O valor normal para os três produtores-exportadores foi estabelecido de acordo com a metodologia geral definida na secção 3.1.1.

(65) Para os três produtores-exportadores, o valor normal foi estabelecido com base no preço interno para, respetivamente, 14 %, 35 % e 91 % dos tipos do produto exportados para a União, que representam, respetivamente, 54 %, 78 % e 99 % do volume de vendas de exportação para a União. O valor normal para os restantes tipos do produto foi calculado segundo o método descrito nos considerandos 54 e 55.

(66) Após a divulgação do documento de informação, a Usiminas alegou que o montante dos VAG não foi calculado no estádio à saída da fábrica e que certos custos não estavam relacionados com o produto em causa, pelo que deveriam ter sido excluídos desse montante.

(67) A Comissão aceitou a alegação e corrigiu o montante dos VAG em conformidade.

(68) Após a divulgação do documento de informação, a CSN alegou que deveria ter sido utilizada a última versão do quadro dos VAG, apresentada durante a visita de verificação, para estabelecer o montante dos VAG. Esta versão teria sido mais exata porque determinados custos relacionados com as exportações foram atribuídos apenas às vendas de exportação e não às vendas no mercado interno.

(69) A Comissão rejeitou esta alegação, uma vez que o método de repartição da última versão do quadro dos VAG apresentado pela empresa não foi verificado, pois esta só foi concluída no final da visita de verificação. Em vez disso, a Comissão calculou o montante dos VAG a partir de uma versão anterior que foi apresentada no decurso da visita de verificação e que foi verificada. No entanto, esta versão continha alguns erros que foram corrigidos manualmente pela Comissão e comunicados à CSN, que não fez mais observações a este respeito. No cálculo, a Comissão não afetou custos de exportação às vendas no mercado interno. A CSN não contestou o método de repartição utilizado pela Comissão.

3.2.2. *Preço de exportação*

(70) O preço de exportação para os três produtores-exportadores foi estabelecido de acordo com a metodologia geral definida na secção 3.1.2.

(71) Para a Usiminas, que vendeu o produto em causa diretamente a clientes independentes na União, o preço de exportação foi estabelecido em conformidade com o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base.

(72) Os outros dois produtores-exportadores venderam o produto em causa para a União por intermédio de partes coligadas. No entanto, também para estes produtores-exportadores, o preço de exportação foi estabelecido em conformidade com o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base, porque a Comissão verificou que os preços entre as partes coligadas respeitaram condições de plena concorrência e refletiam os preços de mercado.

3.2.3. *Comparação*

(73) A Comissão comparou o valor normal e o preço de exportação dos produtores-exportadores no estádio à saída da fábrica.

(74) Quando tal se justificou para assegurar uma comparação equitativa, a Comissão ajustou o valor normal e/ou o preço de exportação para ter em conta as diferenças que afetam a comparabilidade dos preços, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base. Foram efetuados ajustamentos para ter em conta custos de transporte, seguro, movimentação, carregamento e custos acessórios (entre 3,4 % e 4,6 % sobre o volume de negócios líquido), descontos, abatimentos e quantidades (entre 0,2 % e 3,5 % sobre o volume de negócios líquido) e custos de crédito (entre 1,8 % e 2,3 %, sobre o volume de negócios líquido).

(75) Todos os produtores-exportadores apresentaram um pedido ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea b), do regulamento de base, para um ajustamento a título do draubaque, argumentando que a existência de um regime de draubaque para determinadas matérias-primas implicaria que todas as suas vendas no mercado interno incorporariam um imposto indireto em comparação com as vendas de exportação.

(76) Contudo, os produtores-exportadores não conseguiram demonstrar que a simples existência do regime de draubaque afetaria a comparabilidade dos preços. Além disso, durante a visita de verificação, os produtores-exportadores confirmaram que o regime de draubaque não afeta o preço de venda. O pedido não pôde, pois, ser aceite.

(77) A Usiminas apresentou um pedido, nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea i), do regulamento de base, para um ajustamento relativo ao estádio de comercialização, alegando que todas as suas vendas no mercado interno se destinavam a utilizadores finais, ao passo que todas as suas vendas de exportação para a União se destinavam a comerciantes coligados ou independentes.

(78) O produtor-exportador não conseguiu, no entanto, demonstrar a existência de diferenças coerentes e distintas nos diferentes estádios de comercialização no seu mercado nacional ou no mercado de exportação. O pedido não pôde, pois, ser aceite.

(79) Após a divulgação do documento de informação, a Usiminas defendeu que o ajustamento para ter em conta os custos de crédito devia também ser deduzido aquando do cálculo do valor normal.

(80) A Comissão rejeitou esta alegação porque o ajustamento para ter em conta os custos de crédito efetua-se para os preços reais, de modo a refletir o período acordado, independentemente da data efetiva do pagamento. Trata-se de um simples ajustamento dos preços que não é justificado quando o valor normal é calculado.

3.2.4. *Margem de dumping*

(81) Para os produtores-exportadores, a Comissão procedeu a uma comparação entre o valor normal médio ponderado de cada tipo do produto similar e o preço de exportação médio ponderado do tipo do produto em causa correspondente, em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 11 e 12, do regulamento de base.

(82) Nas suas observações relativas à divulgação final, a CSN alegou que os valores CIF revistos utilizados para calcular a margem de subcotação dos custos deveriam ter sido igualmente utilizados para o cálculo da margem de *dumping*. A alegação foi aceite e o cálculo do *dumping* foi corrigido em conformidade.

(83) A margem de *dumping* média ponderada para os produtores que colaboraram no inquérito, não incluídos na amostra, foi calculada em conformidade com o artigo 9.º, n.º 6, do regulamento de base. Esta margem foi calculada com base nas margens determinadas para os três produtores-exportadores incluídos na amostra.

(84) O nível de colaboração no Brasil é elevado, uma vez que as exportações dos produtores-exportadores colaborantes constituíram quase 100 % do total das exportações brasileiras para a União durante o período de inquérito. Por esta razão, a Comissão decidiu estabelecer a margem de *dumping* à escala nacional aplicável a todas as outras empresas, ao mesmo nível que o estabelecido para a empresa incluída na amostra com a margem de *dumping* mais elevada, ou seja, a Usiminas.

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

Empresa	Margem de *dumping*
ArcelorMittal Brasil S.A	16,3 %
Aperam Inox América do Sul S.A.	16,3 %
Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	65,9 %
Outra empresa que colaborou (Gerdau Açominas S.A.)	49,3 %
Todas as outras empresas	73,0 %

3.3. **Irão**

(86) Existe apenas um produtor-exportador do produto em causa no Irão, que colaborou plenamente no presente inquérito. Muitas das suas vendas para a União foram vendas diretas a compradores independentes, no entanto, algumas foram efetuadas através de um comerciante coligado estabelecido na Alemanha.

3.3.1. *3.3.1. Valor normal*

(87) O valor normal para o único produtor-exportador foi determinado segundo a metodologia geral definida na secção 3.1.1. Como resultado, o valor normal de 61 % dos tipos do produto, representando 67 % do volume exportado pelo produtor-exportador para a União, baseou-se no preço no mercado interno no decurso de operações comerciais normais. O valor normal para os restantes tipos do produto foi calculado. Todavia, se o preço médio ponderado de um tipo do produto era inferior ao custo unitário de produção, o valor normal foi calculado em conformidade com o método estabelecido no considerando 55.

(88) O produtor-exportador também afirmou que a Comissão utilizou um rácio de encargos VAG errado no teste das operações comerciais normais e no cálculo do valor normal. Tratava-se, com efeito, de um erro de arredondamento, que foi posteriormente corrigido. A alteração não teve qualquer impacto sobre as margens de *dumping* estabelecidas no considerando 98.

3.3.2. *Preço de exportação*

(89) O preço de exportação foi estabelecido em conformidade com a metodologia geral definida na secção 3.1.2, e, em especial, o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base.

3.3.3. *Comparação*

(90) A Comissão comparou o valor normal e o preço de exportação do único produtor-exportador no estádio à saída da fábrica.

(91) Quando tal se justificou para assegurar uma comparação equitativa, a Comissão ajustou o valor normal e/ou o preço de exportação para ter em conta as diferenças que afetam a comparabilidade dos preços, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base. Foram efetuados ajustamentos para ter em conta custos de transporte, seguro, movimentação, carregamento e custos acessórios (entre 1 % e 3 %), embalagem (entre 0 % e 1 %), custos de crédito (entre 1 % e 3 %), comissões (entre 0,1 % e 2 %), outros descontos (entre 0 % e 0,5 %), outros fatores (entre 0 % e 1 %). Também se efetuou um ajustamento com base no artigo 2.º, n.º 10, alínea i), para as vendas de exportação por intermédio do comerciante coligado na União (entre 2 % e 6 %).

(92) Nas suas observações sobre a divulgação final, o autor da denúncia alegou que estes ajustamentos se afiguram elevados e convidou a Comissão a dar uma explicação mais aprofundada sobre a matéria. A Comissão não pode dar mais informações sobre estes ajustamentos sem divulgar informações comerciais confidenciais. Todos estes ajustamentos foram analisados e verificados pela Comissão, em conformidade com as suas obrigações nos termos do artigo 9.º, n.º 6, do regulamento de base.

(93) Nas suas observações sobre o documento de informação, o produtor-exportador argumentou que, ao calcular o valor normal, a Comissão não deduziu os ajustamentos relativos ao custo. Esta alegação é factualmente incorreta, uma vez que a Comissão deduziu esses ajustamentos. O produtor-exportador reiterou esta alegação nas suas observações sobre a divulgação final. A Comissão explicou ao produtor-exportador a sua metodologia sobre este ponto e não foram recebidas outras observações.

(94) Ao avaliar os ajustamentos, a Comissão analisou os elementos de prova referentes ao ajustamento com base no regime de draubaque. Os elementos de prova à disposição da Comissão demonstraram que, embora o produtor-exportador tivesse recebido um reembolso dos direitos, não há qualquer prova de que tenha pago qualquer direito visto que, segundo as informações apresentadas pelo produtor-exportador, todas as principais matérias-primas foram obtidas no mercado interno. Por conseguinte, o imposto não onera «[…] os materiais nele [produto] fisicamente incorporados» na aceção do artigo 2.º, n.º 10, alínea b), do regulamento de base, que é uma condição prévia para o ajustamento. Portanto, não se efetuou um tal ajustamento.

3.3.4. *Margem de dumping*

(95) A Comissão comparou o valor normal médio ponderado de cada tipo do produto similar com o preço de exportação médio ponderado do tipo do produto em causa correspondente, em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 11 e 12, do regulamento de base.

(96) Nas suas observações sobre a divulgação final, o produtor-exportador assinalou um erro material no cálculo do *dumping*. A Comissão corrigiu o erro, que se devia ao arredondamento desnecessário de determinados valores longos e alterou o seu cálculo em conformidade. Todas as partes interessadas foram informadas desta alteração através de uma divulgação final adicional.

(97) O nível de colaboração do Irão foi muito elevado, uma vez que as exportações do produtor-exportador colaborante constituíram cerca de 100 % do total das exportações para a União durante o período de inquérito. Com base nestes elementos, a Comissão estabeleceu a margem de *dumping* à escala do país ao mesmo nível que para o único produtor-exportador.

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

Empresa	Margem de *dumping*
Mobarakeh Steel Company	17,9 %
Todas as outras empresas	17,9 %

(99) Nas suas observações sobre o documento de informação, o autor da denúncia argumentou que a margem de *dumping* calculada com base nos seus dados era significativamente superior. A parte interessada instou a Comissão a fornecer mais pormenores sobre a forma como a margem de *dumping* fora calculada para o Irão.

(100) A Comissão baseou os seus cálculos nos dados reais da empresa que foram verificados no local. A parte interessada em questão não tinha acesso a estas informações, o que, potencialmente, explica a discrepância. A Comissão não pode facultar mais pormenores sobre o cálculo sem divulgar informações confidenciais da atividade comercial do produtor-exportador.

(101) Nas suas observações sobre a divulgação final adicional, o autor da denúncia solicitou informações complementares sobre este erro material, salientando que uma redução de 5 pontos percentuais no nível da margem de *dumping* dificilmente se pode atribuir a um erro de arredondamento.

(102) A Comissão só pode divulgar pormenores do cálculo do *dumping* às partes diretamente interessadas, pois de outro modo revelaria informações comerciais confidenciais. Tal como explicado no considerando 96, o erro em

causa dizia respeito ao arredondamento desnecessário de determinados valores longos com mais de 13 dígitos (por exemplo, 112 769 871 468,69 foi erradamente considerado no cálculo como 1,13). Estes valores longos incidiam sobre as operações de exportação mais importantes convertidas na moeda local iraniana para o cálculo do *dumping*. Deste modo chegou-se à diminuição de 5,1 pontos percentuais da margem de *dumping*.

3.4. **Rússia**

(103) Na Rússia existem três produtores-exportadores do produto em causa, que colaboraram plenamente no presente inquérito. Representam a quase totalidade de todas as importações do produto em causa provenientes da Rússia na União durante o período de inquérito.

3.4.1. *Valor normal*

(104) O valor normal para os três produtores-exportadores foi estabelecido de acordo com a metodologia geral definida na secção 3.1.1. Consequentemente, o valor normal para a maior parte dos tipos do produto exportados para a União pelos três produtores-exportadores baseou-se no preço no mercado interno (76 %, que representa 98,9 % das quantidades exportadas, 49 %, que representa 86,7 % das quantidades exportadas e 73 %, que representa 96,6 % das quantidades exportadas, respetivamente).

(105) O valor normal para os restantes tipos foi calculado segundo a metodologia descrita nos considerandos 54 e 55, quer porque não se registaram vendas no mercado interno quer porque tais vendas não foram suficientemente significativas para serem considerados representativas (menos de 75 toneladas por tipo do produto).

3.4.2. *Preço de exportação*

(106) Os produtores-exportadores exportaram para a União quer diretamente quer por intermédio de importadores coligados na União quer por intermédio de comerciantes/importadores coligados estabelecidos na Suíça. As empresas coligadas na Suíça adquiriram o produto em causa aos produtores-exportadores e venderam-no na União e em outros países.

(107) O preço de exportação foi estabelecido de acordo com a metodologia geral definida na secção 3.1.2.

(108) Após a divulgação do documento de informação, a Severstal refutou a aplicabilidade dos ajustamentos efetuados em relação aos VAG e ao lucro nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base, para as vendas por intermédio do seu comerciante/importador coligado na Suíça, a SSE.

(109) Na sua opinião, os ajustamentos só se justificam com base em transações específicas, sempre que as condições de venda determinem que um produto seja entregue após desalfandegamento, ou seja, transações em que a parte coligada atua como importador. Todavia, em relação à maioria das vendas através do seu comerciante/importador coligado na Suíça, as condições de entrega não exigiram que o comerciante/importador coligado na Suíça desalfandegasse as mercadorias. A Severstal defende, por outro lado, que os seus comerciantes/importadores coligados na Suíça devem ser considerados como parte da rede de exportação do produtor e não como importadores.

(110) A Comissão rejeitou esta alegação. O inquérito confirmou que a SSE desempenhou efetivamente funções de importação para as vendas do produto em causa durante o período de inquérito. Os diferentes incotermos (CFR, FOB, DAP) não alteram o facto de a SSE operar como importador coligado para o mercado da União. Tendo em conta que o comerciante/importador está coligado com o produtor-exportador, o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base deixa implícito que os dados desse comerciante/importador não são fiáveis, pelo que se justifica um ajustamento.

(111) A Comissão constatou ainda que a SSE não podia ser considerada como parte da rede de exportação do produtor. Não existe qualquer relação de exclusividade entre a sociedade-mãe e a filial suíça no que respeita às vendas para a UE. O inquérito apurou que existem outros departamentos de vendas no interior do grupo que se dedicam às exportações para a UE. Mais especificamente, a sociedade-mãe russa exportava o produto em causa para a UE através de três canais, designadamente, venda direta, vendas através do centro de serviços coligado na Letónia e vendas através do seu comerciante/importador coligado na Suíça.

(112) A Comissão concluiu, então, que se deviam efetuar ajustamentos em relação aos VAG e ao lucro para todos os tipos de transações de vendas através de comerciantes/importadores coligados na Suíça, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base.

(113) Após a divulgação, a Severstal reiterou o seu profundo desacordo quanto à aplicação, pela Comissão, do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base. Além disso, alegou um tratamento incoerente pela Comissão em comparação com outros produtores-exportadores com importadores/comerciantes coligados dentro ou fora da União.

(114) A Comissão confirmou a sua abordagem segundo a qual os comerciantes/importadores coligados poderiam ser tratados nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base quando exercem as funções de importação, mesmo que estejam estabelecidos fora da União. Como estabelecido no considerando 110, era este o caso da SSE, ao passo que os comerciantes/importadores de outros produtores-exportadores se encontravam em situações diferentes, consoante as diferentes funções de cada empresa.

(115) A Severstal refutou também a conclusão da Comissão de que a SSE não podia ser considerada como parte da sua rede de exportação. Todavia, para a Comissão, os argumentos da Severstal, como o controlo total da SSE pela empresa-mãe e a atribuição dos lucros e perdas à empresa-mãe, não prevalecem sobre os fatores indicados no considerando 111, que apontam em sentido contrário. A SSE não pode, então, ser considerada como o departamento interno para as exportações da Severstal.

(116) Após a divulgação do documento de informação, o produtor-exportador NLMK também contestou a aplicabilidade dos ajustamentos efetuados em relação aos VAG e ao lucro nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base, para as vendas através da sua filial coligada na Suíça, a Novex.

(117) Alegou que a Novex não agiu como um importador coligado, pois não tinha importado o produto em causa na União. Visto que a aplicação do artigo 2.º, n.º 9, implica que uma parte coligada atue como importador, não se pode aplicar qualquer ajustamento com base nessa disposição ao preço de exportação da Novex.

(118) Em apoio desta alegação, a NLMK defendeu que, nos mercados de exportação, vende produtos de ferro e de aço, de forma sistemática, por intermédio de dois comerciantes coligados, nomeadamente a Novex na Suíça e a Novexco Limited (Cyprus) em Chipre. A Novex é responsável pelas vendas de exportação para a União e a Novexco vende para o resto do mundo. Estas empresas atuam como o departamento de vendas para exportação da NLMK e não existe qualquer outra função ou departamento a nível do grupo NLMK encarregado dessas vendas de exportação. A NLMK não efetua vendas de exportação diretas de produtos de ferro e de aço.

(119) A Novex e a Novexco são filiais a 100 % da NLMK, que as encarregou das vendas de exportação não apenas para o produto em causa, mas para toda a sua gama de produtos. Estas duas empresas coligadas estão sob o controlo económico da NLMK, quer ao abrigo da estrutura de capital do grupo NLMK quer de um ponto de vista económico. De salientar o facto de a Novex e a Novexco comercializarem apenas produtos provenientes das suas empresas coligadas do grupo NLMK. Assim, não executam nenhuma atividade económica autónoma que pudesse ser realizada de forma independente fora do grupo NLMK.

(120) Embora todas as vendas de exportação da NLMK de produtos siderúrgicos ocorram através da Novexco e da Novex, estas empresas coligadas não atuam, de um modo geral, como importadores desses produtos na UE ou noutros países, com exceção dos produtos de aço de grãos orientados (GOES), que são vendidos em condições de entrega DDP. Todas as outras vendas de exportação realizadas pela Novexco e a Novex assentam em condições de entrega que não implicam que atuem como importadores em relação aos produtos siderúrgicos pertinentes.

(121) A NLMK considerou, portanto, que a Novex não poderia ser qualificada como «importador» dos produtos em causa, na medida em que não efetuou o desalfandegamento das mercadorias ou quaisquer outras funções desempenhadas por um importador.

(122) A NLMK argumentou ainda que o pessoal da Novex participa no comité de planeamento da estratégia de vendas do grupo NLMK e contribui, com base no seu conhecimento dos mercados de exportação, para o planeamento das vendas e a fixação dos preços do grupo. Assim, a NLMK não só tem pleno conhecimento do preço cobrado ao primeiro cliente independente pela Novex, como esse preço é fixado pela NLMK e pela Novex em conjunto. Por outro lado, no setor do produto em causa, os principais clientes, pelo menos no que se refere às exportações da NLMK para a União, são empresas comerciais, que preferem desalfandegar elas próprias os produtos para otimizar os custos. Além disso, a aquisição do produto em causa em termos FOB, porto de exportação ou CIF dá um curto prazo às empresas comerciais para venderem a carga para qualquer destino que ofereça o melhor preço, que pode não ser na União. Por conseguinte, os comerciantes não têm muito interesse em que o produto seja desalfandegado pelo fornecedor na União.

(123) Em resumo, a NLMK explicou que embora os produtos GOES sejam fornecidos sobretudo diretamente aos transformadores, outros produtos siderúrgicos são, na sua maioria, fornecidos a comerciantes independentes na

União. A diferença de tipos de clientes resulta numa diferença em termos de incotermos acordados e o correspondente papel desempenhado pela Novex e a Novexco. Cria-se, assim, um contexto em que, segundo a NLMK, a situação verificada no inquérito referente aos produtos GOES não é representativa do verdadeiro papel da Novex, no que diz respeito ao produto em causa ou a outros produtos siderúrgicos. A NLMK concluiu que a Novex deveria ser tratada como um departamento interno de vendas da NLMK.

(124) A Comissão recordou que para se decidir se um produtor e um comerciante coligado deveriam ser tratados como uma entidade económica única e o comerciante coligado como um departamento interno de vendas do produtor há que ter em conta as funções gerais do comerciante coligado e, por isso, considerar também as atividades respeitantes a outros produtos para além do produto em causa ([1]).

(125) Embora o inquérito tenha confirmado que a Novex não desempenhou funções de importação para o produto em causa durante o período de inquérito, importa referir o seguinte quanto à sua qualificação para efeitos do presente processo. A Novex está estabelecida como comerciante nos termos da legislação suíça ([2]). Segundo os estatutos da empresa, o seu objetivo é a compra, a venda, a distribuição e o comércio de produtos siderúrgicos e matérias-primas, na Suíça e no estrangeiro. Não existe nenhum limite formal em termos de fornecedores dos produtos a comercializar. A NLMK e a Novex assinaram contratos-quadro abrangentes que regem as compras e as vendas entre as partes. Por exemplo, esses contratos estabelecem os procedimentos para reclamações de produtos não conformes, a aplicação de sanções em caso de atraso de pagamento ou de entrega de mercadorias, bem como a arbitragem por terceiros em caso de litígio. A Comissão observou ainda que as principais atividades da Novex, segundo as suas demonstrações financeiras de 2015, são a comercialização de aço, incluindo atividades rentáveis, e que uma parte significativa das suas compras de aço vem de empresas do grupo NLMK.

(126) A própria NLMK reconheceu nas suas observações de 7 de junho de 2017 que, para produtos GOES, a Novex atua como um importador coligado, um facto que corrobora a conclusão de que a Novex não é equiparável a um departamento de vendas interno da NLMK.

(127) Por estes motivos, a Comissão concluiu que a relação entre a Novex e a NLMK não era a de um departamento integrado e interno de vendas, que poderia fazer com que as duas entidades jurídicas constituíssem uma entidade económica única, mas considerou-a equivalente à de um agente que trabalha em regime de comissão, na aceção do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base.

(128) Na sequência da divulgação final, a NLMK reiterou a alegação de que constituía uma entidade económica única com o seu comerciante coligado Novex. Considerou que a Comissão não tinha tido em conta a realidade económica da relação entre as duas entidades. Em particular, criticou a abordagem da Comissão Europeia em relação à Novex como sendo formal e teórica. A Novex não estava registada como sociedade comercial e a ausência de uma limitação formal era irrelevante, uma vez que, na realidade, não se abasteciam junto de outras fontes. Por outro lado, mesmo supondo que havia um contrato entre a NLMK e a Novex, existiria uma solidariedade efetiva entre as duas entidades. Os resultados da Novex foram, alegadamente, consolidados na íntegra nas contas do grupo.

(129) A Comissão rejeitou estas alegações. Para avaliar a relação entre a Novex e a NLMK, a existência de um contrato-quadro regulando a compra e venda entre ambas não pode ser apodada de teórica ou formal. Pelo contrário, demonstra que as duas entidades têm funções diferentes e que não existia uma relação de subordinação entre elas. Acrescente-se que é raro que um departamento interno de vendas execute funções de importador, como o fez a Novex, pelo menos em relação a um produto de aço (GOES). Por último, a Novex poderia, a qualquer momento, decidir comprar produtos planos de aço laminados a quente provenientes de outras fontes, algo que um departamento integrado de vendas para exportação não poderia fazer. A Comissão manteve, por isso, a sua posição de que se justificava um ajustamento ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base.

(130) Na sequência da divulgação final, também a MMK contestou, pela primeira vez, a aplicação do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base em relação ao seu comerciante coligado, a MMK Steel Trade AG. Fazendo eco dos pontos de vista jurídicos da Severstal, alegou também que o pleno controlo pela empresa-mãe e a atribuição dos lucros e perdas à empresa-mãe russa demonstravam que a MMK Steel Trade AG fazia parte de uma única rede de exportação.

([1]) Ver acórdão de 25 de junho de 2015, *PT Musim Mas/Conselho*, T-26/12, EU:T:2015:437, n.º 52. Ver igualmente o Relatório do Painel da OMC no processo DS442, *União Europeia — Medidas anti-dumping sobre as importações de certos álcoois gordos provenientes da Indonésia*, n.ºs 7.89 e seguintes).

([2]) A Novex era independente da NLMK até 2008, quando esta adquiriu a totalidade da Novexco (Cyprus) Limited («Novexco») e da Novex Trading (Swiss) S.A. («Novex»), mediante aquisição de ações. Ver processo n.º COMP/M.5101 — NOVOLIPETSK STEEL/NOVEXCO/NOVEX TRADING.

(131) A Comissão reiterou a sua posição jurídica segundo a qual os comerciantes/importadores coligados poderiam ser tratados nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base quando exercem as funções de importação, mesmo que estejam estabelecidos fora da União. A MMK Steel Trade AG insere-se nessa categoria, como já se verificou no inquérito relativo aos produtos planos de aço laminados a frio originários da República Popular da China ([1]).

(132) Daqui resulta que a Comissão também não pode aceitar a alegação de que a MMK e a MMK Steel Trade AG constituem uma única entidade económica. De qualquer modo, a MMK também tinha o seu próprio departamento para as exportações na Rússia e vendeu diretamente à Europa parte do seu aço. A MMK Steel Trade AG não pode, então, ser considerada como o departamento interno para as exportações da MMK.

3.4.3. *Comparação*

(133) A Comissão comparou o valor normal e o preço de exportação dos produtores-exportadores no estádio à saída da fábrica.

(134) Quando tal se justificou para assegurar uma comparação equitativa, a Comissão ajustou o valor normal e/ou o preço de exportação para ter em conta as diferenças que afetam a comparabilidade dos preços, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base. Foram efetuados ajustamentos para ter em conta as características físicas (entre 0 % e 2 %), custos de transporte, seguro, movimentação, carregamento e custos acessórios (entre 1 % e 8 %), embalagem (entre 0 % e 1 %), custos de crédito (entre 0 % e 2 %), comissões (entre 0 % e 4 %), outros fatores (entre 0 % e 1 %).

(135) Após a divulgação do documento de informação, a Severstal afirmou que alguns ajustamentos referentes aos VAG não estavam corretos, nomeadamente quanto às receitas financeiras e ao transporte.

(136) De acordo com a empresa, as receitas financeiras deveriam ter sido tidas em conta para efeitos da determinação da percentagem de VAG. Além disso, estas receitas para a filial coligada na Suíça eram simultaneamente uma despesa para a Severstal, como comunicado no quadro G-PL da sua resposta ao questionário, que por sua vez tinha sido tomado em consideração para determinar se as vendas no mercado interno tinham sido efetuadas no decurso de operações comerciais normais.

(137) A Comissão rejeitou esta alegação. A Severstal fabrica e vende uma vasta gama de produtos e não conseguiu demonstrar que as receitas financeiras em questão, que são um empréstimo geral da filial suíça que se tornou extensível à sua sociedade-mãe, estavam relacionadas com o produto em causa.

(138) Na sequência da divulgação, a Severstal reiterou a sua alegação e explicou que as referidas receitas financeiras são «juros provenientes de empréstimos concedidos para financiar produtos da Severstal com um longo ciclo de produção, entre os quais se inclui o produto em causa». Solicitou ainda que se atribuísse o montante relevante unicamente ao produto em causa. No entender da Comissão, porém, esta alegação não pôde ser tida em conta atendendo à falta de elementos que justifiquem por que razão um empréstimo geral para «produtos com um longo ciclo de produção» estaria também relacionado com o produto em causa.

(139) No que diz respeito ao ajustamento dos custos do transporte, a Severstal afirmou que a Comissão tinha deduzido um montante errado dos custos de transporte como parte dos VAG.

(140) A Comissão aceitou a alegação da Severstal em relação aos custos do transporte e utilizou nos cálculos os custos reais de transporte, tal como comunicados pela empresa. Para evitar dupla contagem, foram iguais a zero, uma vez que já tinham sido tidos em consideração no cálculo dos ajustamentos.

3.4.4. *Margem de dumping*

(141) Para os produtores-exportadores, a Comissão procedeu a uma comparação entre o valor normal médio ponderado de cada tipo do produto similar e o preço de exportação médio ponderado do tipo do produto em causa correspondente, em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 11 e 12, do regulamento de base.

(142) O nível de colaboração na Rússia é elevado, uma vez que as exportações dos produtores-exportadores colaborantes constituíram quase 100 % do total das exportações para a União durante o período de inquérito. Por conseguinte, a Comissão decidiu estabelecer a margem de *dumping* à escala nacional aplicável a todas as outras empresas ao mesmo nível que o estabelecido para a empresa com a margem de *dumping* mais elevada, ou seja, o grupo Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron & Steel Works (PJSC MMK).

([1]) Regulamento de Execução (UE) 2016/1328 da Comissão, de 29 de julho de 2016 (JO L 210 de 4.8.2016, p. 1), considerandos 64-67, que se referem, nomeadamente, ao importador/comerciante coligado suíço da MMK.

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

Empresa	Margem de *dumping*
Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %
PAO Severstal	5,3 %
Novolipetsk Steel	15,0 %
Todas as outras empresas	33,0 %

3.5. **Sérvia**

(144) Existe apenas um produtor-exportador do produto em causa na Sérvia, que colaborou plenamente no presente inquérito. Muitas das suas vendas para a União foram vendas diretas a compradores independentes, no entanto, algumas foram efetuadas através de um comerciante coligado estabelecido na Eslováquia.

3.5.1. *Valor normal*

(145) O valor normal para o único produtor-exportador foi determinado segundo a metodologia geral definida na secção 3.1.1. Daqui resulta que o valor normal de 23 % dos tipos do produto, representando 71 % do volume exportado pelo produtor-exportador para a União, se baseou no preço no mercado interno no decurso de operações comerciais normais. Sempre que o volume total das vendas desse tipo do produto no mercado interno a clientes independentes, durante o período de inquérito, representou, pelo menos, 5 % do volume total de vendas para exportação do tipo do produto idêntico ou comparável para a União, o valor normal para esse tipo foi calculado mediante a utilização dos VAG e do lucro desse tipo, e não com base na média ponderada dos VAG e do lucro. Todavia, se o preço médio ponderado de um tipo do produto era inferior ao custo unitário de produção, o valor normal foi calculado em conformidade com o método estabelecido no considerando 55.

3.5.2. *Preço de exportação*

(146) O preço de exportação foi estabelecido em conformidade com a metodologia geral definida na secção 3.1.2, e, em especial, o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base. Para as vendas por intermédio do importador coligado, o preço de exportação foi calculado com base no artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base.

3.5.3. *Comparação*

(147) A Comissão comparou o valor normal e o preço de exportação do único produtor-exportador no estádio à saída da fábrica.

(148) Quando tal se justificou para assegurar uma comparação equitativa, a Comissão ajustou o valor normal e/ou o preço de exportação para ter em conta as diferenças que afetam a comparabilidade dos preços, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base. Foram efetuados ajustamentos para ter em conta custos de transporte, seguro, movimentação, carregamento e custos acessórios (entre 5 % e 9 %), custos de crédito (entre 0 % e 1,5 %), encargos bancários (entre 0 % e 1 %) e comissões (entre 0,5 % e 2 %).

3.5.4. *Margem de dumping*

(149) A Comissão comparou o valor normal médio ponderado de cada tipo do produto similar com o preço de exportação médio ponderado do tipo do produto em causa correspondente, em conformidade com o artigo 2.º, n.ºs 11 e 12, do regulamento de base.

(150) O nível de colaboração da Sérvia foi muito elevado, uma vez que as exportações do produtor-exportador colaborante constituíram aproximadamente 100 % do total das exportações para a União durante o período de inquérito. Com base nestes elementos, a Comissão estabeleceu a margem de *dumping* à escala do país ao mesmo nível que para o único produtor-exportador.

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

Empresa	Margem de *dumping*
Zelezara Smederevo d.o.o.	38,7 %
Todas as outras empresas	38,7 %

3.6. **Ucrânia**

(152) Existe um grupo de três produtores-exportadores coligados do produto em causa na Ucrânia (designados coletivamente na presente secção como «produtor-exportador»), que colaborou plenamente no presente inquérito. Duas das unidades de produção situam-se em Mariupol, região de Donetsk, que, durante o período de inquérito, era uma zona de conflito. Na sequência de um pedido do produtor-exportador, a Comissão decidiu excluir dos cálculos uma destas unidades, que tinha apenas pequenos volumes de exportação para a União.

(153) Nas suas observações sobre o documento de informação, o autor da denúncia solicitou à Comissão que explicasse a sua decisão de excluir uma empresa ucraniana do cálculo da margem de *dumping*.

(154) A Comissão excluiu a empresa devido à reduzida proporção das suas vendas em relação às vendas do grupo, que não teria afetado a margem de *dumping*. Além disso, devido à atividade militar na zona, seria impossível a verificação dos dados pertinentes. A Comissão considerou esta situação como um caso de força maior.

(155) No mercado interno, o produtor-exportador vendeu o produto similar diretamente e através de um comerciante coligado.

(156) Todas as vendas do produtor-exportador para a União decorreram através de um comerciante coligado na Suíça. O comerciante vendeu o produto em causa a importadores coligados e independentes na União.

3.6.1. *Valor normal*

(157) O valor normal para o produtor-exportador foi determinado segundo a metodologia geral definida na secção 3.1.1. O valor normal para uma das unidades de produção baseou-se exclusivamente nos preços internos no decurso de operações comerciais normais. O valor normal para a outra unidade de produção baseou-se, por um lado, em preços internos no decurso de operações comerciais normais (para 38 % dos tipos do produto que representavam 12 % do volume total das exportações para a União provenientes dessa unidade) e, por outro, foi calculado. Sempre que o volume total das vendas desse tipo do produto no mercado interno a clientes independentes, durante o período de inquérito, representou, pelo menos, 5 % do volume total de vendas para exportação do tipo do produto idêntico ou comparável para a União, o valor normal para esse tipo foi calculado mediante a utilização dos VAG e do lucro desse tipo, e não com base na média ponderada dos VAG e do lucro. Todavia, se o preço médio ponderado de um tipo do produto era inferior ao custo unitário de produção, o valor normal foi calculado em conformidade com o método estabelecido no considerando 55.

(158) O produtor-exportador solicitou um ajustamento dos custos de produção de uma das unidades de produção, que está situada na zona de conflito (a Ilyich Iron and Steel Works de Mariupol — «Ilyich»), invocando custos de produção anormais provocados direta e indiretamente pelas operações militares na zona. O produtor-exportador propôs que se determinasse o nível do ajustamento comparando a evolução dos custos unitários da Ilyich com a evolução dos custos unitários na unidade de produção não afetada pelo conflito, ou seja a Integrated Iron and Steel Works Zaporizhstal («Zaporizhstal»). A fim de estabelecer o que o produtor-exportador referiu como «custo unitário», para cada unidade de produção o produtor-exportador assumiu os custos de todas as mercadorias vendidas e dividiu este valor pelo volume dos produtos de aço laminados a quente produzidos num determinado ano civil. O produtor-exportador seguiu esta tendência a partir de 2013 (o período de pré-conflito) até 2015 e, nessa base, propôs ajustar no sentido da baixa os custos da Ilyich numa determinada percentagem.

(159) Após cuidadosa ponderação, a Comissão considerou que o método de quantificação do ajustamento era inadequado. Em primeiro lugar, o dito «custo unitário» não era o custo de uma unidade de aço plano laminado a quente, visto que incluía o custo de todas as mercadorias vendidas, abrangendo outras mercadorias. Essas outras mercadorias representavam parte significativa da produção da Zaporizhstal e uma parte ainda maior da produção

da Ilyich. O método de quantificação do ajustamento ignorava completamente a evolução da produção e dos custos de outros produtos. A produção e os custos de outros produtos não permaneceram constantes ao longo do período que o produtor-exportador propôs utilizar no método. Com efeito, o produtor-exportador reconheceu nas suas observações que a Ilyich registou um aumento substancial da produção de alguns dos outros produtos, entre 2012 e 2016. O método de quantificação do ajustamento atribuiu esses custos crescentes à produção decrescente de produtos planos de aço laminados a quente, o que inflacionou, possivelmente de forma significativa, o aumento do que chamam «custo unitário». Em segundo lugar, mesmo que os custos que o produtor-exportador propôs utilizar fossem os custos reais de produção de produtos planos de aço laminados a quente, o método compara a quantidade de produção com o custo das vendas, o que não tem em conta a variação das existências. O produtor-exportador deveria ter comparado a quantidade de produção com o custo de produção ou a quantidade vendida com o custo das vendas. Em terceiro lugar, o método de quantificação do ajustamento comparou as tendências até ao ano civil de 2015 e propõe aplicar o resultado deste cálculo — ou seja, a redução — ao período de inquérito (de 1 de julho de 2015 a 30 de junho de 2016), o que é incorreto, uma vez que o método deveria ter seguido as tendências até ao período de inquérito.

(160) Nas suas observações sobre o documento de informação, o produtor-exportador não corrigiu os problemas do método de quantificação do ajustamento acima referidos. Em vez disso, comparou o custo de fabricação por tipo do produto, entre as duas unidades de produção durante o período de inquérito, alegando que o resultado deste exercício era semelhante ao resultado do método de quantificação do ajustamento. No entanto, o produtor-exportador ignorou o facto de que o método de quantificação do ajustamento foi considerado necessário porque os custos das duas unidades de produção não podiam ser simplesmente comparados num dado ano, uma vez que já eram diferentes mesmo antes do conflito. Com efeito, segundo os dados utilizados no método de quantificação, em 2013, o «custo unitário» da Ilyich era muito superior ao da Zaporizhstal. Esta diferença expressa como um rácio é superior à diferença do custo de fabricação por tipo do produto, entre as duas unidades de produção durante o período de inquérito, que o produtor-exportador pretendia utilizar para apoiar o método.

(161) Nas suas observações sobre a divulgação final, o produtor-exportador afirmou que a Comissão não tinha mantido um diálogo construtivo com o produtor-exportador, solicitando ou especificando as informações adicionais que considerava necessárias para uma avaliação correta da alegação. Segundo o produtor-exportador, só por ocasião da divulgação final de 17 de julho de 2017 é que a Comissão especificou qual a informação e a metodologia necessárias para analisar a alegação.

(162) A Comissão esclareceu que esta alegação é factualmente incorreta. Em 4 de abril de 2017, no anexo 4 do documento de informação, foram dadas ao produtor-exportador explicações pormenorizadas sobre as deficiências do método de ajustamento proposto. Essa descrição pormenorizada tinha por objetivo dar ao produtor-exportador a oportunidade e o tempo suficiente para corrigir as deficiências apontadas. Tal como mencionado no considerando 160, o produtor-exportador não o fez.

(163) Nas suas observações sobre a divulgação final, o produtor-exportador alegou que as mercadorias que não os produtos de aço laminados a quente referidas no considerando 159 não representavam uma parte importante da produção da Zaporizhstal e da Ilyich. Para fundamentar esta alegação, o produtor-exportador remeteu para os dados apresentados à Comissão em 16 de fevereiro de 2017, em relação às quantidades de produção da Ilyich.

(164) Sobre este ponto, a Comissão salientou que os dados referidos pelo produtor-exportador foram apresentados após a realização da visita de verificação, pelo que não foram verificados. Além disso, os dados referem-se à quantidade de produção em toneladas e não aos seus custos ou valor. A quantidade produzida não reflete os custos de produção, especialmente tendo em conta que os outros produtos incluem mais valor acrescentado e, assim, produtos de custos adicionados como aço laminado a frio e galvanizado. Quanto aos dados utilizados pela Comissão para as suas afirmações, juntamente com a sua resposta ao questionário anti-*dumping*, o produtor-exportador apresentou dados sobre o volume de negócios realizado por toda a fábrica, o volume de negócios realizado pela divisão pertinente da fábrica e o volume de negócios realizado pelo produto em causa. A Comissão verificou estes dados sobre o volume de negócios durante a visita de verificação e utilizou-os como indicador para os custos, revelando que os produtos de aço não laminados a quente constituíam uma parte importante da produção da Ilyich.

(165) Noutras observações sobre a divulgação final, o produtor-exportador não concordou com a afirmação da Comissão no considerando 159 segundo a qual o aumento da produção de produtos de aço não laminados a quente teria inflacionado indevidamente os «custos unitários» utilizados no método. O produtor-exportador defendeu que o aumento global do custo total das mercadorias vendidas pela Ilyich desafia a lógica da Comissão de que o aumento da produção de outros produtos poderia inflacionar o «custo unitário» calculado para os produtos de aço laminados a quente.

(166) A Comissão não concordou com esta afirmação. Como acima referido, o produtor-exportador determinou o «custo unitário» dividindo a totalidade dos custos das mercadorias vendidas (nomeadamente de produtos de aço não laminados a quente) pela quantidade de mercadorias de aço laminado a quente produzidas pela fábrica durante os períodos pertinentes. Como o próprio produtor-exportador reconheceu, durante o período

considerado no método a quantidade de alguns dos produtos de aço não laminados a quente aumentou de forma apreciável. O consequente aumento dos custos de produção desses produtos foi atribuído pelo método proposto pelo produtor-exportador aos produtos de aço laminados a quente, inflacionando os «custos unitários» (ou seja, contribuindo para o aumento dos «custos unitários» durante o período relevante) com base nos quais o produtor-exportador propôs ajustar os custos da Ilyich. Este aspeto continua a ser válido independentemente de o custo global dos produtos vendidos pela fábrica ter aumentado, diminuído ou permanecido constante.

(167) No que respeita à observação da Comissão, no considerando 159, de que o método deveria ter seguido as tendências até ao período de inquérito, o produtor-exportador alegou, nas suas observações sobre a divulgação final, que não podia fornecer os dados para o período de inquérito a utilizar no método, pois o relatório auditado para 2016 só recentemente fora disponibilizado.

(168) Quanto a este ponto, a Comissão salientou que o produtor-exportador pôde apresentar montantes substanciais de dados do período de inquérito para efeitos do preenchimento do questionário anti-*dumping*. Não é, então, claro por que razão não conseguiu obter dados do período de inquérito para fundamentar o método proposto. Tanto mais que, como mencionado no considerando 162, o produtor-exportador teve oportunidade e tempo para o fazer.

(169) Por último, nas suas observações sobre a divulgação final, o produtor-exportador reiterou que a diferença do custo de produção por tipo do produto, durante o período de inquérito entre as duas unidades de produção, referida no considerando 160, apoia o método de ajustamento visto que a diferença é semelhante à desenvolvida pelo método.

(170) A Comissão não concordou com esta afirmação. Nas suas observações, o produtor-exportador não esclareceu por que razão (segundo os dados utilizados no método de quantificação) o «custo unitário» da Ilyich era muito superior ao da Zaporizhstal em 2013, ou seja, em condições normais anteriores ao conflito. Esta diferença expressa como um rácio é superior à diferença do custo de fabricação por tipo do produto entre as duas unidades de produção durante o período de inquérito. Tal significa que a diferença entre os custos unitários da Ilyich e da Zaporizhstal diminuiu entre 2013 e o período de inquérito (ou seja, o custo unitário da Ilyich diminuiu relativamente aos custos unitários da Zaporizhstal) ou então que os «custos unitários» utilizados no método são pouco fiáveis. Como explicado no considerando 159, a falta de fiabilidade confirma-se na medida em que os «custos unitários» no âmbito do método são distorcidos pela inclusão do custo de vendas de outros produtos, que evoluíram de modo diferente em ambas as unidades de produção no período relevante. Daqui resulta que a diferença no custo de produção por tipo do produto, durante o período de inquérito, não conforta a fiabilidade do método proposto pelo produtor-exportador.

(171) Pelos motivos acima expostos, a alegação foi rejeitada.

(172) A Zaporizhstal reconheceu nas suas demonstrações financeiras perdas importantes devidas às diferenças cambiais decorrentes da conversão das operações não denominadas na moeda ucraniana, a hryvnia. O produtor-exportador alegou que essas despesas, que não foram incorridas no decurso de operações comerciais normais, deveriam ser estabelecidas em conformidade com o artigo 2.º, n.º 6, alínea c), do regulamento de base, e limitadas a um nível que represente as condições normais de funcionamento da empresa.

(173) A Comissão não concordou com este argumento. Estas perdas foram devidamente registadas nas contas da empresa, e foram incorridas durante o período de inquérito. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação, considerando-as como parte das despesas VAG da empresa relacionadas com o seu funcionamento e incluiu-as no cálculo do valor normal.

(174) Nas suas observações sobre o documento de informação, o produtor-exportador reconheceu que os encargos financeiros utilizados no cálculo das despesas VAG da Zaporizhstal foram devidamente registados nas contas da empresa e foram incorridos durante o período de inquérito. O produtor-exportador reiterou então a sua alegação de que as despesas VAG em causa deveriam ter sido baseadas no artigo 2.º, n.º 6, alínea c), do regulamento de base, uma vez que alguns dos encargos financeiros não estavam relacionados com a produção e/ou a venda dos produtos. Em apoio deste argumento, o produtor-exportador apresentou um novo conjunto de dados, muito depois da realização da visita de verificação e da apresentação inicial da alegação. Por último, o produtor-exportador referiu várias disposições no regulamento de base que regem o cálculo das despesas VAG e exigem que tal cálculo seja «razoável».

(175) A Comissão não concordou com esta análise. Em conformidade com o artigo 2.º, n.º 6, do regulamento de base, as despesas VAG devem basear-se em dados concretos relativos à produção e às vendas. Só quando esses

montantes não puderem ser determinados é que se aplica o artigo 2.º, n.º 6, alínea c). Como o produtor-exportador reconheceu, os dados sobre as despesas VAG reais encontram-se disponíveis nas suas contas, incluindo os encargos financeiros em causa. O argumento de que alguns dos encargos financeiros não estão relacionados com a produção e/ou venda de produtos tem de ser rejeitado. Em primeiro lugar, os dados apresentados pelo produtor-exportador para fundamentar esta alegação não podem ser verificados nesta fase do inquérito. O produtor-exportador teve tempo suficiente e foi devidamente alertado para facultar estas informações quando se realizaram as verificações, mas não aproveitou esta oportunidade. Em segundo lugar, a Zaporizhstal apenas está ativa na produção e na venda dos seus produtos. O produtor-exportador não apresentou quaisquer elementos de prova em contrário. A referência à exigência de que o cálculo das despesas VAG deve ser razoável é descabida, uma vez que a Comissão não calculou as despesas VAG em questão, mas determinou-as em conformidade com o disposto no artigo 2.º, n.º 6, do regulamento de base. Esta alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

(176) Nas suas observações sobre a divulgação final, o produtor-exportador alegou que as despesas em causa estavam efetivamente relacionadas com o funcionamento económico geral da fábrica, mas não com as atividades de produção e venda do produto em causa. O produtor-exportador alegou ainda que a Comissão não considerou os elementos de prova referentes ao seu pedido de excluir tais despesas. O produtor-exportador argumentou em seguida que a Comissão ignorou qualquer elemento de prova em apoio da alegação, afirmando que não foram apresentados elementos de prova que contradigam que a Zaporizhstal apenas está ativa na produção e venda dos seus produtos. Por último, no que respeita à observação da Comissão sobre o novo conjunto de dados apresentados para apoiar a exclusão de alguns dos encargos financeiros, o produtor-exportador afirmou que esta alegação, como tal, consta da resposta ao questionário anti-*dumping* e os dados relevantes constavam do relatório auditado que acompanhava essa resposta.

(177) Em relação a estas afirmações, a Comissão esclareceu que o produtor-exportador apresentou dois pedidos relacionados com esta alegação. O primeiro pedido, que consta da resposta ao questionário anti-*dumping* e foi, em seguida, fundamentado na sua comunicação de 5 de janeiro de 2017, foi para ajustar os encargos financeiros da Zaporizhstal ao nível histórico em condições normais de funcionamento. O segundo pedido, apresentado pela primeira vez nas observações sobre o documento de informação em 2 de maio de 2017, depois de efetuadas as verificações na Zaporizhstal, foi para ajustar as despesas VAG mediante a exclusão das despesas alegadamente não relacionadas com a produção e/ou a venda do produto em causa.

(178) Como referido no considerando 175, a Comissão não pode ajustar os encargos financeiras da Zaporizhstal ao nível histórico em condições normais de funcionamento, uma vez que, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 6, do regulamento de base, as despesas VAG se devem basear em dados concretos relativos à produção e às vendas. A Comissão dispunha destes dados e utilizou-os no cálculo. O produtor-exportador não adiantou novos argumentos sobre esta matéria nas observações sobre a divulgação final, pelo que não são necessários mais esclarecimentos.

(179) No que se refere ao segundo pedido, isto é, ajustar o valor normal da Zaporizhstal para excluir as despesas alegadamente não relacionadas com a produção e/ou as vendas do produto em causa, a Comissão salientou que as observações sobre o documento de informação não são explícitas quanto ao facto de estas despesas não estarem direta ou indiretamente relacionadas com a produção e/ou as vendas do produto em causa. Tal como mencionado anteriormente, segundo é do conhecimento da Comissão, as atividades da Zaporizhstal limitam-se à produção e venda do seu produto. Os seus encargos financeiros, por conseguinte, deveriam estar, de uma forma ou de outra, relacionados com essas atividades. Com efeito, os elementos referidos pelo produtor-exportador nas observações sobre o documento de informação em relação a esta matéria incidem sobre investimentos relacionados com o *cash flow*, empréstimos a filiais que produzem matérias-primas, ou passivos resultantes de custos com o pessoal. Estes encargos parecem estar, pelo menos indiretamente, ligados à produção e/ou venda do produto em causa.

(180) Não foi possível uma verificação mais aprofundada desta questão, uma vez que este pedido só foi apresentado em 2 de maio de 2017, ou seja, bem depois da realização da visita de verificação pertinente (24 de novembro de 2016). Na comunicação de 5 de janeiro de 2017, enviada igualmente após a visita de verificação pertinente, o produtor-exportador referiu que alguns dos encargos financeiros relacionados com empréstimos tinham objetivos gerais e não diziam respeito à produção e às vendas do produto em causa. Nessa altura não foram facultados mais pormenores sobre este ponto, uma vez que o produtor-exportador não solicitara a exclusão destes empréstimos, tendo mantido o seu pedido de ajustamento dos encargos financeiros da Zaporizhstal ao nível histórico em condições normais de funcionamento.

(181) Neste contexto, nas suas observações sobre a divulgação final, o produtor-exportador afirmou que disponibilizara à Comissão, por ocasião da visita de verificação realizada na Zaporizhstal, uma «versão completa e exaustiva dos relatórios de auditoria, que levantava claramente a questão dos encargos financeiros adicionais da fábrica não relacionados com a produção e a venda do produto em causa». O produtor-exportador alegou, então, que a Comissão poderia ter utilizado esta oportunidade para verificar e solicitar, se necessário, quaisquer esclarecimentos adicionais sobre os elementos de prova apresentados pela Zaporizhstal.

(182) A Comissão assinalou, em primeiro lugar, que, tal como referido pelo produtor-exportador, os relatórios anuais completos da Zaporizhstal só foram facultados na visita de verificação, apesar de essa informação ter sido solicitada no questionário anti-*dumping*. Acrescentou, em seguida que, tal como comunicado ao produtor-exportador na carta prévia à visita de verificação, de 27 de outubro de 2016, a finalidade da visita era verificar as informações constantes das respostas aos questionários fazendo corresponder os dados aí indicados a fontes documentais, a registos contabilísticos dos custos e encargos financeiros e a demonstrações financeiras auditadas. A questão de os encargos financeiros da Zaporizhstal não estarem, alegadamente, relacionados com a produção e as vendas do produto em causa não foi levantada até 2 de maio de 2017, tendo sido apenas mencionada na comunicação de 5 de janeiro de 2017. Ambas as ocorrências seguiram-se às visitas de verificação realizadas nas instalações da Zaporizhstal. Ou seja, a análise da questão e a verificação desses encargos não constavam nem podiam ter constado do programa de trabalho da Comissão previsto para essa visita. Argumentar que a questão dos encargos financeiros não relacionados com a produção ou a venda foi suscitada pelo simples facto de esses encargos estarem registados em relatórios auditados equivale a ignorar o objetivo da visita de verificação e o papel da Comissão, tal como comunicado ao produtor-exportador na carta prévia à visita de verificação. Esta circunstância, em conjugação com a disponibilização tardia dos relatórios auditados completos (que ocorreu no decurso da visita de verificação) e, tal como acima se referiu, com o facto de não ser de modo algum evidente que os encargos relevantes não estão relacionados com a produção e a venda do produto em causa, implica que esta parte da alegação tem de ser rejeitada.

(183) Pelos motivos acima expostos, a alegação foi rejeitada.

3.6.2. *Preço de exportação*

(184) O preço de exportação foi estabelecido em conformidade com a metodologia geral definida na secção 3.1.2, e, em especial, o artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base. Para as vendas por intermédio dos importadores coligados, o preço de exportação foi calculado com base no artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base.

(185) O produtor-exportador alegou que o comerciante suíço — Metinvest International SA («MISA») — agia como um simples departamento para as exportações das unidades de produção, uma vez que não efetuava o desalfandegamento das mercadorias exportadas para a União. Alegou também que não se deveria efetuar qualquer dedução para os VAG e o lucro do comerciante (ou uma comissão nominal), dado que o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base não é aplicável no caso em apreço, tendo em conta o facto de o comerciante não se encontrar estabelecido na União.

(186) A Comissão não calculou o preço de exportação nos termos do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base para as vendas de exportação a clientes independentes através do comerciante suíço. No entanto, mesmo que a responsabilidade pelo desalfandegamento seja do comprador, tal não altera o facto de as vendas serem efetuadas pelo comerciante coligado que suporta os VAG e que, normalmente, pretende obter lucro através dos seus serviços. Por conseguinte, tal como referido no considerando 194, a Comissão considerou que se justificava um ajustamento ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base.

(187) Nas suas observações sobre o documento de informação, o produtor-exportador alegou que a MISA não é um comerciante motivado por fins lucrativos, mas uma empresa coligada a quem foram confiadas tarefas que incumbem normalmente a um departamento interno para as vendas de exportação.

(188) Com base nos elementos de prova à sua disposição, a Comissão não concordou com este argumento. A MISA é motivada por fins lucrativos, e descreve-se como uma empresa que quer encontrar o justo equilíbrio entre a rendibilidade, a satisfação do cliente e a gestão do risco. As atividades da MISA não estão confinadas à venda dos produtos do grupo Metinvest. A MISA e as unidades de produção têm proprietários diferentes. Por último, a MISA celebrou contratos pormenorizados de compra e venda com as duas unidades de produção, que incluem cláusulas em matéria de sanções por desempenho insatisfatório ou incumprimento das respetivas obrigações, bem como de resolução de litígios por terceiros, mais comuns em contactos entre comerciantes independentes do que no departamento de produção e vendas de uma empresa. Com base nestes elementos de prova, a Comissão conclui que a relação entre a MISA e as duas unidades de produção é mais a de um agente de que a de um departamento de vendas integrado. Como se explica no considerando 194, justifica-se o ajustamento pertinente sempre que a MISA participa numa transação.

(189) Nas suas observações sobre a divulgação final, o produtor-exportador inferiu da aplicação do artigo 2.º, n.º 8, do regulamento de base às vendas através da MISA que a Comissão aceitou que esta funciona como um departamento dedicado às vendas de exportação do grupo. O produtor-exportador voltou, então, a discordar da aplicação do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base, alegando que a MISA não atua como um agente ou comerciante. Para sublinhar este ponto, o produtor-exportador argumentou que a MISA vende apenas uma parte insignificante e um nicho de produtos não fabricados pelo grupo. Explicou que o facto de a MISA procurar

encontrar o justo equilíbrio entre a rendibilidade, a satisfação do cliente e a gestão dos riscos, ou de celebrar contratos de compra e venda pormenorizados com as unidades de produção, ou de ter o seu próprio diretor e pessoal, diferentes das fábricas na Ucrânia, seriam obrigações decorrentes do cumprimento de requisitos legais necessários na Ucrânia e na Suíça.

(190) Como se explicou atrás, a Comissão não aceitou que a MISA tivesse agido como um departamento para as vendas de exportação do grupo. A MISA agiu como um comerciante coligado e, portanto, a Comissão aplicou o artigo 2.º, n.º 8, em conjugação com o artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base. Por outro lado, a MISA não vende apenas uma parte insignificante ou um nicho de produtos não fabricados pelo grupo, embora este facto, por si só, seja de importância significativa para esta determinação. Também vende quantidades substanciais de produtos de terceiros ao grupo. Quanto aos elementos de prova descritos no considerando 188, o produtor-exportador limitou-se a alegar que esses elementos são exigidos por lei e não negam a posição da MISA como um departamento de exportação. Não foram facultados mais pormenores sobre os diplomas jurídicos em causa nem sobre quais os elementos que respetivamente exigiriam. O produtor-exportador também não explicou por que razão elementos como ter fins lucrativos (que anteriormente era refutado pelo produtor-exportador nas suas observações sobre o documento de informação) ou celebrar contratos com cláusulas sobre sanções de desempenho insatisfatório ou de incumprimento das respetivas obrigações, bem como a resolução de litígios por terceiros não invalidariam a posição da MISA como um departamento de exportação. Por conseguinte, não são necessárias quaisquer outras observações sobre este ponto.

(191) Pelos motivos acima expostos, a alegação foi rejeitada.

3.6.3. *Comparação*

(192) A Comissão comparou o valor normal e o preço de exportação do único produtor-exportador no estádio à saída da fábrica.

(193) Quando tal se justificou para assegurar uma comparação equitativa, a Comissão ajustou o valor normal e/ou o preço de exportação para ter em conta as diferenças que afetam a comparabilidade dos preços, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, do regulamento de base. Foram efetuados ajustamentos para ter em conta encargos de importação (entre 0,1 % e 0,7 %), custos de transporte, seguro, movimentação, carregamento e custos acessórios (entre 1 % e 8 %), embalagem (entre 0 % e 0,1 %), custos de crédito (entre 0 % e 0,7 %), custos pós-venda (entre 0,1 % e 0,4 %), encargos bancários (entre 0 % e 0,3 %) e comissões (entre 0 % e 0,2 %).

(194) Dado que todas as vendas para a União foram efetuadas através do comerciante coligado na Suíça, efetuou-se ainda um ajustamento com base no artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base.

(195) O produtor-exportador solicitou que fosse efetuado um ajustamento relativo ao estádio de comercialização, nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea i), do regulamento de base, pois os canais de venda do produto similar no mercado interno eram significativamente diferentes dos das vendas do produto em causa para a União, afetando, por conseguinte, a comparabilidade dos preços. Alegou igualmente que existiam diferenças sistemáticas e evidentes nas funções e nos preços para os diferentes estádios de comercialização no mercado interno e nas vendas de exportação para a União.

(196) O produtor-exportador não conseguiu provar a existência de diferenças sistemáticas e evidentes nas funções e nos preços do vendedor para os diferentes estádios de comercialização no mercado interno do país de exportação. De resto, os dados fornecidos pelo produtor-exportador não apoiam essa conclusão. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

(197) Nas suas observações sobre o documento de informação, o produtor-exportador refutou com veemência esta justificação, que apodou de arbitrária e não fundamentada. Todavia, não apresentou qualquer elemento de prova da existência de diferenças sistemáticas e evidentes nas funções e nos preços do vendedor para os diferentes estádios de comercialização no mercado interno do país de exportação. Em vez disso, concentrou-se apenas sobre a primeira parte deste requisito, argumentando que existem diferenças sistemáticas e evidentes nas funções e nos preços das vendas em diferentes estádios de comercialização em mercados diferentes, mas omitiu o requisito de que esta asserção deveria ser demonstrada em relação ao mercado interno. Com efeito, a Comissão verificou os preços do vendedor para os diferentes estádios de comercialização no mercado interno e não conseguiu encontrar diferenças sistemáticas e evidentes.

(198) O produtor-exportador alegou que, se a Comissão considerava que não se aplicava o artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea i), do regulamento de base, então deveria ter recorrido ao artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea ii), do regulamento de base. Neste contexto, para além de uma vaga referência a elementos de prova *prima facie*, o produtor-exportador não adiantou um único argumento que justificasse a aplicação dessa disposição. Os estádios de comercialização existiam de facto no mercado interno e não foi demonstrado de forma explícita que certas funções se referem a estádios de comercialização diferentes do que é utilizado na comparação. Essa disposição não é, portanto, aplicável no caso em apreço.

(199) Nas suas observações sobre a divulgação final, o produtor-exportador acusou a Comissão de se contradizer ao referir que, embora existam diferentes estádios de comercialização no mercado interno, o produtor-exportador não conseguiu provar a existência de diferenças sistemáticas e evidentes nas funções e nos preços do vendedor em relação a esses níveis.

(200) A Comissão não vê qualquer contradição nesta afirmação.

(201) Além disso, o produtor-exportador alegou que, na sua comunicação de 5 de janeiro de 2017, enviou à Comissão a sua análise e comparação dos diferentes estádios de comercialização no mercado interno, identificando e comparando os estádios de comercialização no mercado interno e demonstrando uma diferença sistemática de preços entre estes estádios.

(202) A Comissão respondeu que, na comunicação em causa, a empresa comparou diferentes canais de vendas no mercado interno — e não estádios de comercialização — de uma das suas fábricas. Nesta comparação já de si incorreta, o produtor-exportador alegou ainda que o canal mais comparável ao da União é um canal de venda direta, isto é, sem o envolvimento de um comerciante nacional. Não foram apresentados elementos de prova neste sentido, em especial se se considerar que todas as suas vendas para a União foram efetuadas através de um comerciante coligado na Suíça, ou seja, a MISA. A Comissão mantém, então, que o produtor-exportador não demonstrou a existência de diferenças sistemáticas e evidentes nas funções e nos preços do vendedor para os diferentes estádios de comercialização no mercado interno do país de exportação.

(203) Nas suas observações sobre a divulgação final, alegou também que a Comissão não mencionou o facto de o produtor-exportador ter apresentado uma lista revista das vendas de exportação da sua empresa coligada, a MISA. Nessa lista, o produtor-exportador teve em conta a nota da Comissão no que diz respeito à identificação dos estádios de comercialização para um grande número de transações, que estava incorreto na resposta inicial ao questionário anti-*dumping*. O produtor-exportador alegou que não se pode afirmar que esta informação tinha sido apresentada demasiado tarde no decorrer do inquérito, uma vez que a Comissão poderia tê-la verificado, se necessário, na sua visita de verificação às entidades coligadas da empresa, na União.

(204) A Comissão não concordou com esta afirmação. A informação suplementar sobre a lista das vendas da MISA foi apresentada após a verificação da MISA. Para garantir que uma situação como esta não ocorra, antes da sua verificação nas instalações da MISA, na sua comunicação de 17 de janeiro de 2017, a Comissão recordou à empresa que, se uma alegação ou qualquer dos seus aspetos exige verificação, deverá ser apresentada num prazo razoável antes da visita de verificação, de modo a que a equipa responsável pelo processo possa preparar a parte relevante da visita. Por último, mesmo admitindo que a Comissão estava em condições de verificar estes dados nas instalações da MISA, tal não altera o facto de que, como acima se refere, o produtor-exportador não demonstrou a existência de diferenças sistemáticas e evidentes nas funções e nos preços do vendedor para os diferentes estádios de comercialização no mercado interno do país de exportação.

(205) Nas suas observações sobre a divulgação final, o produtor-exportador reiterou a sua posição de que, se a Comissão considerasse que os elementos de prova apresentados pela empresa em apoio da alegação sobre a aplicação do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea i), do regulamento de base não conseguiram demonstrar a existência de diferenças sistemáticas e evidentes nas funções e nos preços do vendedor nos diferentes estádios de comercialização no mercado interno, os mesmos elementos de prova poderiam ter sido utilizados pela Comissão para a aplicação de um ajustamento especial nos termos do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea ii), ou seja, em casos de «falta de estádios relevantes no mercado interno». No entanto, como acima referido, a Comissão verificou que no mercado interno se encontravam presentes os estádio de comercialização relevantes. O produtor-exportador não demonstrou a existência de diferenças sistemáticas e evidentes nas funções e nos preços do vendedor em relação a estes estádios, o que não altera o facto de que esses estádios estavam presentes no mercado interno. Não estavam, assim, reunidas as condições para a aplicação do artigo 2.º, n.º 10, alínea d), subalínea ii), do regulamento de base.

(206) Pelos motivos acima expostos, a alegação foi rejeitada.

(207) O produtor-exportador alegou ainda que, para efeitos de uma comparação equitativa, o valor normal deveria ser ajustado para ter em conta os custos de transporte do produto similar entre a unidade de produção e o comerciante nacional coligado.

(208) Em conformidade com o artigo 2.º, n.º 10, alínea e), do regulamento de base, deve ser feito um ajustamento para ter em conta as diferenças nos custos diretamente relacionados com o transporte do produto em causa e/ou do produto similar das instalações do exportador até ao primeiro comprador independente, sempre que tais custos estejam incluídos nos preços praticados. Esta disposição não abrange os custos de transporte entre duas partes coligadas, que não parecem estar refletidos no preço cobrado ao comprador independente. Por conseguinte, a Comissão rejeitou esta alegação.

3.6.4. *Margem de dumping*

(209) Após o documento de informação, o produtor-exportador apresentou um novo conjunto de dados para as vendas dos importadores coligados. Este conjunto de dados foi, subsequentemente, verificado pela Comissão. Estes novos dados afetaram o cálculo do *dumping* inicialmente estabelecido no documento de informação.

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

(211) O nível de colaboração da Ucrânia foi muito elevado, uma vez que as exportações do produtor-exportador colaborante constituíram mais de 95 % do total das exportações para a União durante o período de inquérito. Com base nestes elementos, a Comissão estabeleceu a margem de *dumping* à escala do país ao mesmo nível que para o único produtor-exportador.

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

Empresa	Margem de *dumping*
Grupo Metinvest	19,4 %
Todas as outras empresas	19,4 %

4. **PREJUÍZO**

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

(213) Na União, 17 empresas facultaram dados sobre a produção e as vendas no exercício de representatividade e indicaram ter produzido o produto similar durante o período de inquérito. Com base nos dados disponíveis constantes da denúncia, estas 17 empresas representam cerca de 90 % da produção do produto similar na União.

(214) Para além destas 17 empresas, cinco outras empresas produziam o produto similar durante o período de inquérito.

(215) Uma parte interessada alegou que a inclusão dos dados do produtor italiano Ilva poderia distorcer o contexto em termos do prejuízo da totalidade da indústria siderúrgica da União, dada a situação particular desta empresa ([1]) e, que por esse motivo este produtor italiano deveria ser excluído. Todavia, nos termos do artigo 4.º, n.º 1, do regulamento de base, a expressão «indústria da União» refere-se ao conjunto dos produtores da União de produtos similares ou aqueles cuja produção conjunta constitua uma parte importante. Como a Comissão não tinha qualquer razão para restringir a sua análise a uma parte importante, foi obrigada a analisar toda a indústria, incluindo a Ilva. Esta alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

(216) A produção total da União durante o período de inquérito foi estabelecida em cerca de 72,9 milhões de toneladas. A Comissão determinou este valor com base em informações provenientes do autor da denúncia e de todos os produtores conhecidos da União. Como indicado no considerando 7, foram selecionados para a amostra seis produtores da União, representando mais de 45 % da produção total da União do produto similar, pelo que foi considerada uma amostra representativa.

([1]) A Comissão Europeia deu início a um inquérito aprofundado para avaliar se o apoio estatal italiano a favor do produtor de aço italiano Ilva era consentâneo com as regras em matéria de auxílios estatais da UE em 20 de janeiro de 2016 e prolongou este inquérito em 15 de maio de 2016, que em 3 de julho de 2017 ainda não fora concluído.

(217) O modelo de negócio dos produtores da União e o seu grau de integração vertical é variável. Não obstante, a indústria da União pode ser globalmente caracterizada como uma indústria com um elevado grau de integração vertical, como se explica no considerando 219.

4.2. **Consumo da União**

(218) Como mencionado no considerando 45, o produto em causa é abrangido por vários códigos NC, incluindo determinados códigos ex. Para não subestimar o consumo da União, e tendo em conta o aparente impacto marginal de tais códigos sobre o consumo total, os volumes de importação de códigos NC ex foram inteiramente contabilizados para efeitos de cálculo do consumo da União.

(219) Uma vez que a indústria da União está sobretudo integrada verticalmente e o produto em causa é considerado como matéria-prima para a produção de diversos produtos a jusante de valor acrescentado, os primeiros dos quais são os produtos laminados a frio, os consumos no mercado cativo e no mercado livre foram analisados separadamente.

(220) A distinção entre mercado cativo e mercado livre é pertinente para a análise do prejuízo. Além disso, os preços de transferência no mercado cativo são fixados no âmbito dos grupos, de acordo com várias políticas de preço. A produção destinada ao mercado livre da União, pelo contrário, concorre diretamente com as importações do produto em causa e os preços são preços do mercado livre.

(221) Para traçar um panorama da indústria da União o mais completo possível, a Comissão recolheu dados relativos a toda a atividade do produto similar e determinou se a produção se destinava à utilização cativa ou ao mercado livre. A Comissão apurou que, durante o período de inquérito, cerca de 58 % da produção total dos produtores da União se destinou à utilização cativa.

(222) Após a divulgação do documento de informação, o produtor-exportador da Sérvia observou que o consumo no mercado livre do produto em causa diminuiu entre 2015 e o período de inquérito em mais de 1,2 milhões de toneladas, o que implica uma quebra acentuada no consumo da União durante o segundo semestre de 2015. Solicitou à Comissão que examinasse se os dados relativos às vendas fornecidos pela indústria da União sobre o mercado livre eram realmente exatos.

(223) A Comissão analisou os dados sobre as vendas e o consumo facultados pela indústria da União e confirmou que os dados fornecidos para o consumo no mercado livre pela indústria da União eram exatos e fiáveis.

4.2.1. *Consumo cativo no mercado da União*

(224) A Comissão estabeleceu o consumo cativo da União com base na utilização cativa e nas vendas cativas no mercado da União de todos os produtores da União conhecidos. Nesta base, o consumo cativo da União evoluiu da seguinte forma:

Quadro 1

Consumo cativo no mercado da União (toneladas)

	2013	2014	2015	PI
Consumo cativo	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Índice (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*100*

Fonte: resposta da Eurofer ao questionário.

(225) Durante o período considerado, o consumo cativo da União no mercado da União permaneceu estável.

4.2.2. *Consumo no mercado livre no mercado da União*

(226) A Comissão estabeleceu o consumo da União no mercado livre com base a) nas vendas, no mercado da União, de todos os produtores da União conhecidos, b) nas importações na União provenientes de todos os países terceiros, como comunicadas pelo Eurostat, e tendo também em conta os dados apresentados pelos produtores-exportadores colaborantes dos países em causa. Nesta base, o consumo da União no mercado livre evoluiu da seguinte forma:

Quadro 2

Consumo no mercado livre (toneladas)

	2013	2014	2015	PI
Consumo no mercado livre	32 292 192	33 139 474	35 156 318	33 930 726
Índice (2013 = 100)	*100*	*103*	*109*	*105*

Fonte: resposta da Eurofer ao questionário.

(227) Durante o período considerado, o consumo da União no mercado livre aumentou cerca de 5 %. O aumento deve-se principalmente à recuperação económica da indústria a jusante.

4.3. **Avaliação cumulativa dos efeitos das importações provenientes dos países em causa e dos volumes de importação e dos preços das importações provenientes dos países em causa**

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

(228) A Comissão analisou se as importações do produto em causa originárias dos países em causa deveriam ser avaliadas cumulativamente, em conformidade com o disposto no artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base.

(229) Segundo esta disposição, as importações provenientes de mais de um país apenas são avaliadas cumulativamente se se determinar que:

a) A margem de *dumping* estabelecida para as importações de cada país é superior à margem *de minimis*, na aceção do artigo 9.º, n.º 3, e o volume das importações de cada país não é insignificante, e

b) Se justifica uma avaliação cumulativa dos efeitos das importações, tendo em conta as condições de concorrência entre os produtos importados e entre estes e o produto similar da União.

(230) As margens de *dumping* estabelecidas para as importações provenientes dos países em causa estão indicadas na secção 3 «*Dumping*». Todas estas margens são superiores ao limiar *de minimis* previsto no artigo 9.º, n.º 3, do regulamento de base.

(231) Os volumes das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia não foram considerados insignificantes na aceção do artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base. No período de inquérito, o Brasil, o Irão, a Rússia e a Ucrânia detinham uma parte de mercado de 1,79 %, 3,32 %, 4,29 % e 3,17 %, respetivamente, como mencionado no quadro 3 que se segue.

(232) Por outro lado, os volumes das importações provenientes da Sérvia foram considerados insignificantes, na aceção do artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base. Com efeito, o volume das importações provenientes da Sérvia diminuiu de 427 558 toneladas em 2015 para cerca de 354 000 toneladas no PI, o que representa uma parte de mercado de apenas 1,04 %. É prática da Comissão considerar «insignificante» uma parte de mercado inferior ao limiar de 1 % estabelecido pelo regulamento de base na fase de início. Contudo, no caso vertente, a Comissão considerou que 1,04 %, continua a ser insignificante, porque uma parte de mercado de 0,04 % deveria ser

considerada irrelevante, sobretudo porque, em termos relativos, os volumes de importação provenientes da Sérvia são consideravelmente inferiores aos volumes provenientes de cada um dos outros quatro países. Com efeito, os volumes de importação provenientes da Sérvia foram quase metade dos volumes provenientes do Brasil, o segundo país com os mais baixos volumes de importação.

Quadro 3

Volume de importação (toneladas) e parte de mercado

	2013	2014	2015	PI
BRASIL				
Volume das importações provenientes do Brasil	41 895	108 973	580 525	608 541
Parte de mercado do Brasil	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
IRÃO				
Volume das importações provenientes do Irão	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Parte de mercado do Irão	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
RÚSSIA				
Volume das importações provenientes da Rússia	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Parte de mercado da Rússia	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
SÉRVIA				
Volume das importações provenientes da Sérvia	155 055	211 835	427 558	354 145
Parte de mercado da Sérvia	0,48 %	0,64 %	1,22 %	1,04 %
UCRÂNIA				
Volume das importações provenientes da Ucrânia	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Parte de mercado da Ucrânia	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
PAÍSES EM CAUSA				
Volume das importações provenientes dos países em causa	2 561 872	3 163 926	4 822 529	4 621 026
Parte de mercado dos países em causa	7,93 %	9,55 %	13,72 %	13,62 %
Índice (2013 = 100)	*100*	*120*	*173*	*172*

Fonte: Eurostat. As partes de mercado foram estabelecidas comparando os volumes de importação com o consumo da União no mercado livre, como indicado no quadro 2.

(233) Na sequência da divulgação final, bem como na audição de 27 de julho de 2017, o autor da denúncia alegou que as exportações provenientes da Sérvia deveriam ser avaliadas cumulativamente com as importações dos outros quatro países, já que as exportações da Sérvia ultrapassaram o limiar *de minimis* de 1 %. Na sua opinião, o limiar de 1 % não permite qualquer exceção, por mais pequena que seja uma percentagem adicional.

(234) A Comissão rejeitou este argumento. A decisão de avaliar ou não cumulativamente as importações tem de se basear em todos os critérios estabelecidos no artigo 3.º, n.º 3, do regulamento de base. O artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base não confere nenhuma ponderação especial a qualquer destes critérios individuais. Embora seja verdade que as importações de um país não podem ser cumuladas se o seu volume for insignificante, o inverso não significa que tenham *ipso facto* de ser cumuladas. Aliás, o regulamento de base não estabelece explicitamente quaisquer limiares para a definição de «insignificante». Embora o artigo 5.º, n.º 7, do regulamento de base possa servir de orientação no que se refere aos volumes de importação insignificantes, o artigo 3.º, n.º 4, não refere tais limiares. Pelo contrário, o texto é suficientemente flexível para permitir que a Comissão realize uma análise caso a caso, tendo em conta o facto de que volumes «extra» de 0,04 % são irrelevantes.

(235) A Comissão verificou, por outro lado, que os preços de exportação da Sérvia eram diferentes dos preços de exportação dos outros quatro países em causa, pelas seguintes razões:

— ainda que os preços de venda médios da Sérvia tenham também diminuído durante o período considerado, o seu preço de venda médio durante o período de inquérito (365 EUR/tonelada) é o mais elevado durante esse período, e significativamente mais elevados do que os preços de venda médios do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, que variam entre 319 EUR/tonelada e 346 EUR/tonelada, como mencionado no quadro 4; e

— os preços de venda médios da Sérvia foram significativamente mais elevados do que os preços de venda médios dos outros quatro países em causa.

Quadro 4

Preços de importação (EUR/tonelada)

	2013	2014	2015	PI
BRASIL				
Preço médio das importações brasileiras objeto de *dumping*	461	433	386	346
Índice (2013 = 100)	*100*	*94*	*84*	*75*
IRÃO				
Preço médio das importações iranianas objeto de *dumping*	454	415	369	316
Índice (2013 = 100)	*100*	*91*	*81*	*70*
RÚSSIA				
Preço médio das importações russas objeto de *dumping*	448	431	387	324
Índice (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*72*
SÉRVIA				
Preço médio das importações sérvias objeto de *dumping*	468	442	400	365
Índice (2013 = 100)	*100*	*94*	*86*	*78*
UCRÂNIA				
Preço médio das importações ucranianas objeto de *dumping*	429	415	370	319
Índice (2013 = 100)	*100*	*97*	*86*	*74*
PAÍSES EM CAUSA				
Preço médio das importações objeto de dumping provenientes dos países em causa	443	424	380	327
Índice (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*74*

Fonte: Eurostat

(236) A este respeito, a fixação de preços, conjugada com o volume insignificante, sugere que o produtor-exportador sérvio segue, sobretudo, os preços do produto em causa, não sendo ele que os fixa. Esta situação é igualmente ilustrada pelo facto de a diminuição dos preços entre 2015 e o período de inquérito ser também inferior em termos relativos, em comparação com a diminuição do preço dos outros quatro países em causa.

(237) Na sequência da divulgação final, durante a audição de 27 de julho de 2017 (ver considerando 33), o autor da denúncia solicitou aos serviços da Comissão que apresentassem dados relativos à subcotação dos preços e dos custos para o produtor-exportador sérvio, a fim de poder analisar a afirmação da Comissão, como consta dos considerandos 235 e 236, que o produtor-exportador sérvio segue, sobretudo, os preços do produto em causa, não sendo ele que os fixa. Além disso, na opinião do autor da denúncia, não existe qualquer elemento de prova de que o produtor-exportador sérvio é um seguidor de preços.

(238) A Comissão referiu que tinha revelado acima o preço médio das importações provenientes dos países em causa. Tais dados mostram que os preços de importação do produtor-exportador sérvio foram os mais elevados em 2013 (468 EUR por tonelada) e assim permaneceram nos anos seguintes até ao preço no PI (365 EUR por tonelada). Além disso, o índice do quadro 4 mostrou que a diminuição relativa dos preços sérvios passou de 100 para 78 com o ano de 2013 indexado como 100, ao passo que os outros quatro países registaram uma diminuição de 75 (Brasil), 70 (Irão), 72 (Rússia) e Ucrânia (74). O autor da denúncia conseguiu, assim, analisar a conclusão da Comissão de que o produtor-exportador sérvio é, sobretudo, um seguidor e não um líder de preços, tanto no que se refere ao preço de importação como à sua relativa diminuição entre 2013 e o PI. A Comissão não utilizou os dados da subcotação dos preços e dos custos para essa avaliação porque os cálculos da subcotação dos preços e dos custos só dão uma visão geral durante o período de inquérito, pelo que não permitem uma comparação dos preços da tendência ao longo de vários anos. Uma vez que o autor da denúncia não adiantou razões adicionais que fundamentem a necessidade da divulgação final da subcotação dos preços e dos custos para além da análise das afirmações constantes dos considerandos 235 e 236, a Comissão rejeitou esse pedido.

(239) Como o autor da denúncia não contestou os dados apresentados no quadro 4, a Comissão confirmou, assim, a sua conclusão de que o exportador sérvio se limitou a seguir a tendência de preços fixada por outros importadores, em vez de adotar uma estratégia de preços agressiva como um líder de preços.

(240) A Comissão concluiu, deste modo, que as importações provenientes da Sérvia não deveriam ser avaliadas cumulativamente com as importações dos outros quatro países. Na sequência da conclusão de que as importações provenientes da Sérvia foram *de minimis* não são necessárias medidas de proteção em relação às importações de produtos planos de aço laminados a quente originários desse país. Assim, em conformidade com o artigo 9.º, n.º 2, do regulamento de base, o processo deve ser encerrado no que se refere às importações provenientes da Sérvia.

(241) A Comissão analisou igualmente as condições de concorrência entre as importações objeto de *dumping* provenientes dos outros quatro países em causa e as condições de concorrência entre as importações objeto de *dumping* e o produto similar e verificou que eram semelhantes. Com efeito, os produtos importados concorreram entre si e com o produto similar fabricado na União. Os produtos são intercambiáveis e foram comercializados na União através de canais de vendas comparáveis, tendo sido vendidos a clientes finais de categorias semelhantes.

(242) Na sequência do início do inquérito, várias partes apresentaram as suas observações relativamente à avaliação cumulativa dos efeitos das importações provenientes dos países em causa. A Missão da Ucrânia junto da União Europeia, o Ministério da Indústria e do Comércio da Federação da Rússia e um produtor-exportador russo, bem como dois produtores-exportadores do Brasil refutaram a avaliação cumulativa das importações dos seus países com as dos outros países objeto de inquérito e alegaram que as importações dos respetivos países não deveriam ser cumuladas. A Missão da Ucrânia junto da União Europeia defendeu que os volumes de importação ucranianos foram estáveis durante o período de 2011-2016, em contraste com outros países e que se verificava uma diferença significativa entre a estrutura geográfica das importações provenientes da Ucrânia, por um lado, e as provenientes do Brasil, do Irão, da Sérvia e da Rússia, por outro. O Ministério da Indústria e do Comércio da Federação da Rússia foi de opinião que era necessária uma avaliação exaustiva das condições de concorrência. O produtor-exportador russo alegou que as suas importações durante o período considerado diminuíram efetivamente, que uma parte das suas importações correspondia a fornecimentos cativos intragrupo e como tal não entraram no mercado livre da União e que os tipos do produto vendidos eram diferentes. Um produtor-exportador brasileiro alegou que não seguia uma tendência de preços semelhante e que estas importações tinham sido distribuídas através de diferentes canais de vendas em comparação com as importações provenientes dos outros quatro países em causa. Outro produtor-exportador brasileiro defendeu que as importações provenientes do Brasil eram insignificantes e não seguiam as mesmas tendências que as dos outros quatro países em causa em termos de volume, parte de mercado e preço.

(243) A Comissão rejeitou estes argumentos. As importações provenientes da Rússia e da Ucrânia na União aumentaram em termos absolutos durante o período considerado. Além disso, mesmo que as importações tivessem diminuído durante o período considerado, este facto não é um critério para determinar se o volume de importação é insignificante na aceção do artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base.

(244) As condições de concorrência entre as importações objeto de *dumping* provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia e o produto similar foram consideradas semelhantes pelas razões a seguir indicadas.

a) Em primeiro lugar, todos os produtores-exportadores que colaboraram no inquérito do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia utilizaram canais de vendas semelhantes, quer por venda direta quer por intermédio de um comerciante/importador coligado, estabelecido na União ou no exterior. Os produtores de aço da União utilizaram igualmente canais de venda semelhantes na União. Ou seja, os produtos importados provenientes dos outros quatro países em causa concorriam entre si e com o produto em causa produzido na União.

b) Em segundo lugar, a Comissão considerou a totalidade das importações, independentemente de estas incluírem fornecimentos intragrupo. Na ausência de tais importações, as empresas teriam muito provavelmente adquirido o produto similar, que é uma mercadoria de base, junto de outras fontes disponíveis no mercado livre da União, incluindo o produto similar produzido pela indústria da União.

c) Além disso, como indicado no quadro do considerando 264, foram identificadas tendências semelhantes no sentido da baixa nos preços do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia.

d) Os tipos do produto dos produtores-exportadores eram igualmente fabricados e vendidos pelos produtores da União. Portanto, os seus tipos do produto não eram diferentes dos vendidos pelos produtores da União.

e) Em relação aos volumes russos, como se pode ver no quadro do considerando 262, os volumes de importação russos aumentaram em termos de volume absoluto e de parte de mercado.

(245) Com base no que precede, a Comissão concluiu que estão reunidas as condições para a realização de uma avaliação cumulativa dos efeitos das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia. Por conseguinte, estas importações foram examinadas cumulativamente para efeitos da determinação do prejuízo.

(246) Na sequência da divulgação do documento de informação, a Comissão recebeu várias observações relativas à avaliação cumulativa dos países em causa, que são abordadas nos considerandos que se seguem.

(247) O autor da denúncia alegou que as importações provenientes da Sérvia causaram prejuízo aos produtores da União, à semelhança das importações provenientes dos outros quatro países. A este respeito, o autor da denúncia referiu o facto de as importações provenientes da Sérvia terem duplicado em termos de volume absoluto e de parte de mercado no período compreendido entre 2013 e o período de inquérito, assinalou que os respetivos preços também diminuíram nesse período e que as importações provenientes da Sérvia subcotaram os produtores da União em montantes consideráveis durante o período de inquérito. O autor da denúncia alegou ainda que as importações provenientes da Sérvia têm uma parte de mercado de 1,04 %, o que é ligeiramente superior ao limiar de 1 % previsto no artigo 5.º, n.º 7, do regulamento de base. Referiu, por outro lado, a existência de um potencial risco de evasão, uma vez que o encerramento do processo no que respeita à Sérvia permitiria que a empresa-mãe chinesa do único produtor-exportador sérvio vendesse para a União através da sua filial nesse país.

(248) A Comissão rejeitou a alegação de que as importações provenientes da Sérvia causavam prejuízo aos produtores da União à semelhança das importações provenientes dos outros países, pelas razões a seguir expostas.

— Em primeiro lugar, os volumes de importação sérvios foram considerados *de minimis*. São, por isso, insignificantes e, como tal, não causam prejuízo à indústria da UE. O facto de os preços de venda médios sérvios, durante o período de inquérito, terem sido significativamente mais elevados do que os preços de venda médios dos outros quatro países em causa é um outro indício de que este volume de importação reduzido não pode causar prejuízo à indústria da UE.

— Em segundo lugar, no que diz respeito à parte de mercado de mais de 1 %, isto é, 1,04 %, de qualquer modo, o limiar fixado pelo artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base é «insignificante». A escolha do termo «insignificante» implica que a Comissão beneficia de alguma margem de apreciação na sua análise dos volumes de importação ao avaliar a cumulação. No caso em apreço, tal como explicado no considerando 234, a diferença de 0,04 % foi considerada irrelevante, em termos absolutos e relativos.

— Por último, relativamente ao potencial risco de evasão, a Comissão sublinhou que os volumes de produção e a capacidade de produção efetivos do único produtor-exportador da Sérvia foram comunicados aos serviços da Comissão. Por conseguinte, a Comissão prestará especial atenção a este potencial risco de evasão acompanhando de perto a situação para verificar se surge qualquer indicação de uma alteração dos fluxos comerciais, que sugira uma potencial evasão com origem na Sérvia. Embora seja um aspeto de menor importância, acresce que o produtor-exportador sérvio declarou que a sua principal estratégia é responder à procura interna e às necessidades regionais dos países dos Balcãs.

(249) Além disso, dois produtores-exportadores brasileiros incluídos na amostra defenderam que a avaliação cumulativa das importações provenientes do Brasil com as provenientes do Irão, da Rússia e da Ucrânia não se justificava pelas razões expostas nos dois considerandos que se seguem.

(250) Um argumentou que mais de um terço das importações provenientes do Brasil não entra em concorrência com produtos provenientes do Irão, da Rússia e da Ucrânia, provando, desta forma, que os canais de vendas das importações provenientes do Brasil eram diferentes dos do Irão, da Rússia e da Ucrânia. Alegou ainda que, à semelhança da Sérvia, os preços brasileiros eram significativamente mais elevados do que os preços médios do Irão, da Rússia e da Ucrânia e que os produtores-exportadores brasileiros eram também seguidores e não líderes de preços. Por último, alegou que nenhum dos produtores brasileiros subcotou os preços da indústria da União.

(251) O outro produtor-exportador brasileiro alegou que a avaliação cumulativa não era adequada devido aos volumes de importação insignificantes do Brasil (tal como o caso da Sérvia) e à diferença de condições de concorrência. No que se refere às quantidades insignificantes, o produtor-exportador brasileiro alegou que a parte de mercado do Brasil apenas ultrapassou o limiar de 1 % a partir de 2015 e ascendeu apenas a 1,79 % no período de inquérito. Acresce que os seus volumes de importação foram demasiado reduzidos para contribuir para qualquer prejuízo, sendo, portanto, igualmente irrelevantes. No que diz respeito à diferença das condições de concorrência, remeteu para o facto de que quase 60 % das importações do produto em causa provenientes do Brasil no período de inquérito foram vendas ou transferências para empresas europeias coligadas, que não entram em concorrência direta, e, por conseguinte, se encontram em condições de concorrência diferentes dos produtos destinados ao mercado livre. Além disso, refutou a afirmação da Comissão no documento de informação de que as importações provenientes do Brasil e o produto similar da União eram permutáveis. Neste contexto, argumentou que os produtores-exportadores brasileiros exportam principalmente tipos comerciais de produtos planos de aço laminados a quente, que têm diferentes características físicas, químicas e técnicas, bem como diferentes utilizações finais em relação aos produtos vendidos pela indústria da União, que são sobretudo produtos planos de aço laminados a quente de alta qualidade. Além disso, contestou que os produtores-exportadores brasileiros utilizassem canais de vendas semelhantes aos produtores-exportadores dos outros países em causa. Afirmou que esses produtores vendem, de um modo geral, diretamente a clientes independentes no mercado livre da União, ao contrário da maioria das importações provenientes do Brasil. Por último, fez observações sobre os preços semelhantes às apresentadas pelo outro produtor-exportador brasileiro.

(252) A Comissão rejeitou as alegações dos dois produtores-exportadores brasileiros incluídos na amostra, como a seguir se explica.

(253) Em primeiro lugar, a Comissão considerou para efeitos da definição do consumo a totalidade das importações brasileiras, independentemente do facto de estas incluírem fornecimentos intragrupo, porque na ausência de tais importações, as empresas teriam muito provavelmente adquirido produtos planos de aço laminados a quente junto de outras fontes disponíveis no mercado livre da União, incluindo o produto similar produzido pela indústria da União.

(254) Em segundo lugar, os canais de vendas do Brasil, no que se refere a uma parte das suas vendas, não são diferentes dos do Irão, da Rússia e da Ucrânia. Todos os produtores-exportadores que colaboraram no inquérito do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia utilizaram canais de vendas semelhantes, quer por venda direta quer por intermédio de um comerciante/importador coligado, estabelecido na União ou no exterior. No que respeita ao argumento de que 60 % das importações do produto em causa a partir do Brasil durante o período de inquérito eram vendas ou transferências para empresas europeias coligadas, que não estavam em concorrência direta com os produtos destinados ao mercado livre, e que, por conseguinte, se confrontam com condições de concorrência diferentes, importa esclarecer o seguinte: algumas das importações do produto em causa provenientes de produtores-exportadores russos foram também vendas a empresas europeias coligadas, e parte delas foi posteriormente transformada por estas empresas europeias coligadas. Deste modo, esses produtores-exportadores encontram-se em igualdade de condições de concorrência.

(255) Em terceiro lugar, como estabelecido no quadro 4, a Comissão reconheceu que os preços brasileiros são mais elevados do que os preços médios do Irão, da Rússia e da Ucrânia. Não obstante, o quadro 4 também revelou que os preços brasileiros foram sistematicamente mais baixos do que os preços das importações da Sérvia durante o período considerado, ou seja, os anos de 2013, 2014, 2015 e o período de inquérito.

(256) Em quarto lugar, no que respeita ao argumento de que os produtores-exportadores brasileiros seguem igualmente os preços, o preço do produtor-exportador sérvio foi avaliado em conjugação com os seus volumes insignificantes. Por conseguinte, não se pode chegar à mesma conclusão no que se refere ao Brasil.

(257) Em quinto lugar, quanto aos volumes, como indicado no quadro 3, as importações brasileiras ascenderam a 608 541 toneladas durante o período de inquérito, em comparação com as 354 145 toneladas das importações sérvias. Ou seja, os volumes de importação brasileiros de produtos planos de aço laminados a quente foram 70 % mais elevadas do que os da Sérvia, e representaram uma parte de mercado de 1,79 %, em comparação com 1,04 % da Sérvia. Consequentemente, essas importações não foram consideradas insignificantes.

(258) Por último, no que respeita à alegação de que a gama de produtos dos produtores-exportadores brasileiros era diferente, assinale-se que os seus produtos estavam claramente em concorrência direta com os produtos da União e de outros produtores-exportadores. Contrariamente ao que alega o produtor-exportador, o inquérito revelou que todos os tipos do produto em causa, incluindo os tipos vendidos pelos produtores-exportadores brasileiros, também foram fabricados e vendidos pelos produtores da União. A este respeito, a Comissão verificou que, durante o período de inquérito, mais de 99,9 % de todos os tipos do produto vendidos pelos três produtores-exportadores brasileiros foram também vendidos pelos produtores da União incluídos na amostra. Além disso, uma avaliação cumulativa é efetuada à escala nacional, tendo em conta a definição integral do produto em causa e não apenas determinados tipos do produto em causa.

(259) Na sequência da divulgação final, o produtor-exportador brasileiro CSN reiterou que os canais de venda e os preços das importações provenientes do Brasil são substancialmente diferentes dos das importações provenientes do Irão, da Rússia e da Ucrânia. No que diz respeito aos canais de venda, referiu que a sua filial Lusosider não é um comerciante nem um mero importador mas sim um utilizador de produtos planos de aço laminados a quente. Alegou, designadamente, que a NLMK Europe não se encontrava numa situação idêntica à da Lusosider. Mencionou ainda que a Lusosider não dispunha de acesso fácil a produtos planos de aço laminados a quente vendidos no mercado da União. Sobre os preços de importação, referiu que os preços das importações provenientes do Brasil seguem a mesma tendência ascendente que os preços das importações provenientes da Sérvia.

(260) A Comissão rejeitou estas alegações como improcedentes: no que diz respeito aos canais de vendas, existiam outras filiais russas estabelecidas na Letónia e na Polónia com uma sociedade-mãe russa que não a NLMK, que utilizaram parcialmente e transformaram em certa medida, no PI, os produtos planos de aço laminados a quente que tinham adquirido junto da sociedade-mãe russa. Além disso, apesar da alegação de que a Lusosider não tinha um acesso fácil aos produtos planos de aço laminados a quente vendidos no mercado da União, a Comissão tinha sido informada, durante uma audição, que a Lusosider se tinha abastecido junto de outras fontes, durante o período de inquérito, como a Turquia, Taiwan e a Rússia. Por outro lado, a Comissão não dispõe de elementos no dossiê que provem que os produtores da União não quiseram fornecer a Lusosider, nem esta última disponibilizou elementos de prova nesse sentido. No que se refere aos preços, a Comissão recordou ainda que os preços brasileiros foram sistematicamente mais baixos do que os preços das importações da Sérvia durante o período considerado, ou seja, os anos de 2013, 2014 e 2015 e o período de inquérito (ver considerando 235). Atendendo ao exposto, a Comissão não aceitou o pedido do produtor-exportador brasileiro de que as importações provenientes do Brasil não fossem avaliadas cumulativamente com as importações provenientes dos outros três países.

(261) A Comissão concluiu, por conseguinte, que estavam reunidos todos os critérios estabelecidos no artigo 3.º, n.º 4, para os outros quatro países e, assim, as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia foram examinadas cumulativamente para efeitos da determinação do prejuízo.

4.3.2. *Volume e parte de mercado das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia*

(262) As importações na União provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia evoluíram do seguinte modo:

Quadro 5

Volume de importação (toneladas) e parte de mercado

	2013	2014	2015	PI
BRASIL				
Volume das importações provenientes do Brasil	41 895	108 973	580 525	608 541
Índice (2013 = 100)	*100*	*260*	*1 386*	*1 453*
Parte de mercado do Brasil	0,13 %	0,33 %	1,65 %	1,79 %
Índice (2013 = 100)	*100*	*253*	*1 273*	*1 382*
IRÃO				
Volume das importações provenientes do Irão	125 202	527 161	1 015 088	1 127 659
Índice (2013 = 100)	*100*	*421*	*811*	*901*

	2013	2014	2015	PI
Parte de mercado do Irão	0,39 %	1,59 %	2,89 %	3,32 %
Índice (2013 = 100)	*100*	*410*	*745*	*857*
RÚSSIA				
Volume das importações provenientes da Rússia	1 334 322	1 376 412	1 714 880	1 455 436
Índice (2013 = 100)	*100*	*103*	*129*	*109*
Parte de mercado da Rússia	4,13 %	4,15 %	4,88 %	4,29 %
Índice (2013 = 100)	*100*	*101*	*118*	*104*
UCRÂNIA				
Volume das importações provenientes da Ucrânia	905 397	939 545	1 084 477	1 075 244
Índice (2013 = 100)	*100*	*104*	*120*	*119*
Parte de mercado da Ucrânia	2,80 %	2,84 %	3,08 %	3,17 %
Índice (2013 = 100)	*100*	*101*	*110*	*113*
PAÍSES EM CAUSA				
Volume das importações provenientes dos países em causa	2 406 816	2 952 091	4 394 970	4 266 880
Índice (2013 = 100)	*100*	*123*	*183*	*177*
Parte de mercado dos países em causa	7,45 %	8,91 %	12,50 %	12,57 %
Índice (2013 = 100)	*100*	*120*	*168*	*169*

Fonte: Eurostat. As partes de mercado foram estabelecidas comparando os volumes de importação com o consumo da União no mercado livre, como indicado no quadro 2.

(263) O quadro acima mostra que, em valores absolutos, as importações provenientes dos países em causa aumentaram de forma apreciável no período considerado. Paralelamente, a parte de mercado total das suas importações na União aumentou mais de 5 pontos percentuais (de 7,45 % em 2013 para 12,57 %, ou seja, um aumento de 69 %), durante o período considerado.

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

(264) A Comissão utilizou os dados do Eurostat para determinar os preços das importações. O preço médio ponderado das importações na União provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia evoluiu do seguinte modo:

Quadro 6

Preços de importação (EUR/tonelada)

	2013	2014	2015	PI
BRASIL				
Preço médio das importações brasileiras objeto de *dumping*	461	433	386	346
Índice (2013 = 100)	*100*	*94*	*84*	*75*

	2013	2014	2015	PI
IRÃO				
Preço médio das importações iranianas objeto de *dumping*	454	415	369	316
Índice (2013 = 100)	*100*	*91*	*81*	*70*
RÚSSIA				
Preço médio das importações russas objeto de *dumping*	448	431	387	324
Índice (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*72*
UCRÂNIA				
Preço médio das importações ucranianas objeto de *dumping*	429	415	370	319
Índice (2013 = 100)	*100*	*97*	*86*	*74*
PAÍSES EM CAUSA				
Preço médio das importações objeto de dumping provenientes dos países em causa	442	423	378	323
Índice (2013 = 100)	*100*	*96*	*86*	*73*

Fonte: Eurostat

(265) Os preços médios das importações provenientes dos países em causa diminuíram, passando de 442 EUR/tonelada em 2013 para 323 EUR/tonelada no período de inquérito. Durante o período considerado, a diminuição do preço unitário médio das importações objeto de *dumping* foi de 27 %.

(266) A Comissão avaliou a subcotação dos preços durante o período de inquérito mediante uma comparação entre:

a) os preços de venda médios ponderados, por tipo do produto, dos seis produtores da União cobrados a clientes independentes no mercado livre da União, ajustados ao estádio à saída da fábrica; e

b) os preços médios ponderados correspondentes ao nível CIF-fronteira da União, por tipo do produto, das importações provenientes dos produtores colaborantes do país em causa, cobrados ao primeiro cliente independente no mercado da União, devidamente ajustados para ter em conta os custos pós-importação.

(267) A comparação dos preços foi feita por tipo do produto para transações efetuadas no mesmo estádio de comercialização, com os devidos ajustamentos quando necessário, e após a dedução de descontos e abatimentos. O resultado da comparação foi expresso em percentagem do volume de negócios dos produtores da União durante o período de inquérito. Os principais ajustamentos estavam relacionados com os custos de entrega (variando entre 3,4 % e 8,9 % por produtor da União incluído na amostra), custos de crédito (0,1 % e 0,4 %) e descontos (0,1 % e 2 %).

(268) Como se refere no considerando 16, apenas um importador independente respondeu ao questionário. Com base nos elementos de prova recolhidos durante a verificação a este importador independente, acrescentou-se um custo pós-importação de 7 EUR/tonelada.

(269) Considerando o que precede, as importações objeto de *dumping* provenientes da maioria dos produtores-exportadores incluídos na amostra em causa subcotaram os preços da indústria da União entre 8,45 % e 17,74 %, como se pode ver no quadro que se segue. Não se apurou subcotação dos preços por parte de nenhuma das empresas brasileiras.

Quadro 7

Margens de subcotação

País	Empresa	Margens de subcotação
Brasil	ArcelorMittal Brasil S.A. e Aperam Inox América do Sul S.A.	– 3,30 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	– 6,95 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	– 0,12 %
Irão	Mobarakeh Steel Company	8,45 %
Rússia	Novolipetsk Steel	8,87 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	14,0 %
	PAO Severstal	17,74 %
Ucrânia	Grupo Metinvest	8,45 %

(270) Após a divulgação do documento de informação, o produtor-exportador iraniano e o autor da denúncia assinalaram que havia uma discrepância entre a informação constante do documento de informação e de um dos seus anexos. No documento afirmava-se que não fora apurada qualquer subcotação relativamente à empresa iraniana e num anexo específico constava uma margem de subcotação de 8,45 % para essa mesma empresa iraniana.

(271) Em resposta a estas observações, a Comissão confirma que no texto do documento de informação se fizera uma referência incorreta à empresa iraniana e que a margem de subcotação apresentada no anexo estava correta.

(272) Na sequência da divulgação final, o produtor-exportador brasileiro Usiminas alegou que, segundo o disposto no artigo 3.º, n.os 2 e 3, do regulamento de base a Comissão deve efetuar uma análise adequada do efeito dos preços das importações objeto de *dumping* e considerar se se tinha verificado uma subcotação de preços significativa. Tal análise não se poderia limitar a uma simples comparação matemática, devendo incluir igualmente uma avaliação dinâmica da evolução dos preços e das tendências na relação entre os preços das importações objeto de *dumping* e os dos produtos similares no mercado interno.

(273) A Comissão rejeitou esta alegação. Em primeiro lugar, apresentou o preço de venda unitário médio ponderado dos produtores da União no mercado livre da União no quadro do considerando 295. Em seguida, tal como estabelecido no considerando 297, a Comissão afirmou que os produtores da União tiveram de seguir uma espiral descendente dos preços e reduzir os seus preços de venda significativamente, em especial em 2015 e no período de inquérito. Como o produto em causa é uma mercadoria de base, os produtores da União tiveram de acompanhar a espiral descendente dos preços. A Comissão fez afirmações semelhantes no considerando 387. Remete ainda para a sua análise dos outros fatores que, combinados ou separadamente, não são suscetíveis de quebrar o nexo de causalidade com as importações objeto de *dumping* (ver considerando 390). A análise da Comissão não se limitou, portanto, a uma simples comparação matemática. Por último, mas não menos importante, o produtor-exportador brasileiro não avançou nenhum argumento nem a Comissão tem conhecimento de algum motivo por que uma tal análise adicional aprofundaria a análise da subcotação, já que o produto em causa é uma mercadoria de base.

4.4. **Situação económica da indústria da União**

4.4.1. *Observações gerais*

(274) Em conformidade com o artigo 3.º, n.º 5, do regulamento de base, o exame da repercussão das importações objeto de *dumping* na indústria da União incluiu uma apreciação de todos os indicadores económicos pertinentes para a situação desta indústria durante o período considerado.

(275) Os indicadores macroeconómicos (produção, capacidade de produção, utilização da capacidade, volume de vendas, existências, crescimento, parte de mercado, emprego, produtividade e amplitude das margens de *dumping*) foram avaliados ao nível de toda a indústria da União. A avaliação baseou-se nas informações facultadas pelo autor da denúncia, que foram cruzadas com dados fornecidos pelos produtores da União e com as estatísticas oficiais disponíveis (Eurostat).

(276) A análise dos indicadores microeconómicos (preços de venda, rendibilidade, *cash flow*, investimentos, retorno dos investimentos, capacidade de obtenção de capital, salários e custo de produção) foi realizada a nível dos produtores da União incluídos na amostra. A avaliação baseou-se nas informações por eles fornecidas, devidamente verificadas.

(277) Para traçar um panorama da indústria da União o mais completo possível, a Comissão recolheu dados relativos a toda a produção do produto em causa e determinou se a produção se destinava à utilização cativa ou ao mercado livre. No caso de alguns indicadores de prejuízo relativos à indústria da União, a Comissão analisou separadamente os dados relacionados com o mercado livre e o mercado cativo, e procedeu a uma análise comparativa. São eles: vendas, parte de mercado, preços unitários, custo unitário, rendibilidade e *cash flow*. Em relação a outros indicadores económicos, no entanto, só foi possível efetuar uma análise útil com base na atividade global, incluindo a utilização cativa da indústria da União. São eles: produção, capacidade, utilização da capacidade, investimento, retorno dos investimentos, emprego, produtividade, existências e custos da mão de obra. Em relação a estes indicadores, a Comissão só conseguiu efetuar uma análise útil com base na atividade global da indústria da União. Esta análise é consentânea com a jurisprudência dos tribunais da União e da OMC ([1]).

4.4.2. *Indicadores macroeconómicos*

4.4.2.1. Produção, capacidade de produção e utilização da capacidade

(278) A produção total da União, a capacidade de produção e a utilização da capacidade evoluíram do seguinte modo, durante o período considerado:

Quadro 8

Produção, capacidade de produção e utilização da capacidade

	2013	2014	2015	PI
Volume de produção (toneladas)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 472
Índice (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*98*
Capacidade de produção (toneladas)	100 667 836	100 040 917	98 093 841	98 162 252
Índice (2013 = 100)	*100*	*99*	*97*	*98*
Utilização da capacidade	74,1 %	75,5 %	76,2 %	74,3 %

Fonte: resposta da Eurofer ao questionário.

([1]) TJUE, Processo C-315/90, Gimelec/Comissão, EU:C:1991:447, n.os 16 a 29; Relatório do Órgão de Recurso da OMC de 24.7.2001, WT/DS184/AB/R, n.os 181 a 215.

(279) Durante o período considerado, o volume de produção da indústria da União diminuiu ligeiramente cerca de 1,7 milhões de toneladas (– 2 %).

(280) Os dados comunicados relativamente à capacidade dizem respeito à capacidade técnica, o que implica que foram tidos em consideração ajustamentos, considerados normais pela indústria, para ter em conta o tempo de instalação, a manutenção, estrangulamentos e outras paragens habituais. A capacidade de produção diminuiu durante o período considerado, devido à redução de alguma capacidade de produção, sobretudo na Bélgica e em Itália.

(281) A taxa de utilização da capacidade manteve-se relativamente estável durante o período considerado, oscilando entre 74,1 % e 76,2 %.

4.4.2.2. Volume de vendas e parte de mercado

(282) O volume de vendas e a parte de mercado da indústria da União no mercado livre evoluíram do seguinte modo, durante o período considerado:

Quadro 9

Volume de vendas e parte de mercado (mercado livre)

	2013	2014	2015	PI
Volume de vendas (toneladas)	27 468 243	27 910 748	27 327 906	26 027 000
Índice (2013 = 100)	*100*	*102*	*99*	*95*
Parte de mercado	85,1 %	84,2 %	77,7 %	76,7 %
Índice (2013 = 100)	*100*	*99*	*91*	*90*

Fonte: resposta da Eurofer ao questionário e Eurostat.

(283) O volume de vendas da indústria da União no mercado livre da União diminuiu 5 % durante o período considerado, passando de 27,5 milhões de toneladas para 26 milhões de toneladas.

(284) Durante o período considerado, a parte de mercado da indústria da União em termos de consumo da União sofreu uma redução de mais de 8 pontos percentuais, tendo diminuído de 85,1 % para 76,7 %. A diminuição do volume de vendas no mercado livre da União e a perda de parte de mercado pela indústria da União coincidiram com um aumento do consumo no mercado livre da União, que é um indicador da deterioração da posição concorrencial dos produtores de aço da União.

(285) No que respeita ao mercado cativo no mercado da União, o volume cativo e a parte de mercado evoluíram do seguinte modo, durante o período considerado:

Quadro 10

Volume cativo no mercado da União e parte de mercado

	2013	2014	2015	PI
Volume cativo no mercado da União (toneladas)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866
Índice (2013 = 100)	*100*	*101*	*100*	*100*
Produção total da indústria da União (toneladas)	74 588 182	75 509 517	74 718 189	72 920 471
Volume cativo, em percentagem da produção total	56,9 %	56,8 %	56,6 %	58,2 %

Fonte: resposta da Eurofer ao questionário e Eurostat.

(286) O volume cativo da indústria da União (composto por transferências cativas e vendas cativas no mercado da União) no mercado da União em valores absolutos permaneceu relativamente estável durante o período considerado.

(287) A parte da utilização cativa (expressa em percentagem da produção total) da indústria da União aumentou ligeiramente durante o período considerado, passando de 56,9 % em 2013 para 58,2 % durante o período de inquérito.

4.4.2.3. Emprego e produtividade

(288) O emprego foi calculado tendo em consideração apenas a mão de obra que trabalha diretamente com o produto similar nas diversas aciarias dos produtores da União. Este método permitiu obter dados exatos que são relativamente fáceis de determinar.

(289) O emprego e a produtividade evoluíram do seguinte modo, durante o período considerado:

Quadro 11

Emprego e produtividade

	2013	2014	2015	PI
Número de trabalhadores (Trabalho a tempo inteiro/trabalhador)	18 632	17 739	17 829	17 722
Índice (2013 = 100)	*100*	*95*	*96*	*95*
Produtividade (toneladas/trabalhador)	4 003	4 257	4 191	4 115
Índice (2013 = 100)	*100*	*106*	*105*	*103*

Fonte: resposta da Eurofer ao questionário.

(290) O nível de emprego da indústria da União diminuiu durante o período considerado. A Comissão estabeleceu durante o inquérito que essa diminuição se ficou a dever à necessidade de reduzir os custos de produção e ganhar eficiência, atendendo à concorrência crescente das importações objeto de *dumping* no mercado. Esta situação resultou numa redução de 5 % da mão de obra no período considerado, sem ter em conta o emprego indireto. Em consequência, e tendo em conta a ligeira diminuição do volume de produção (– 2 %) durante o período considerado, a produtividade da mão de obra da indústria da União, expressa em produção anual por trabalhador, aumentou (+ 3 %), o que mostra que a indústria da União se tentou adaptar à evolução das condições do mercado, a fim de permanecer competitiva.

4.4.2.4. Existências

(291) Os níveis das existências dos produtores da União evoluíram do seguinte modo, durante o período considerado:

Quadro 12

Existências

	2013	2014	2015	PI
Existências finais (toneladas)	2 646 989	2 653 224	2 798 420	2 469 667
Índice (2013 = 100)	*100*	*100*	*106*	*93*
Existências finais em percentagem da produção	3,55 %	3,51 %	3,75 %	3,39 %
Índice (2013 = 100)	*100*	*99*	*106*	*95*

Fonte: resposta da Eurofer ao questionário.

(292) A maior parte dos tipos do produto similar é produzida pela indústria da União com base em encomendas específicas dos utilizadores. As existências não podiam, portanto, ser consideradas um indicador de prejuízo importante para esta indústria, o que, aliás, se confirma pela análise da evolução das existências finais em percentagem da produção. Como se pode observar acima, este indicador manteve-se relativamente estável, em cerca de 3,4 % a 3,7 % do volume de produção.

4.4.2.5. Amplitude da margem de dumping

(293) Todas as margens de *dumping* do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia foram bastante superiores ao nível *de minimis*. O impacto da amplitude das elevadas margens de *dumping* efetivas sobre a indústria da União não foi insignificante, dado o volume e os preços das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia.

4.4.2.6. Crescimento

(294) O consumo da União (mercado livre) aumentou cerca de 5 % durante o período considerado, ao passo que o volume de vendas da indústria da União no mercado livre da União diminuiu cerca de 5 %. A indústria da União perdeu, deste modo, parte de mercado, ao contrário das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia cuja parte de mercado aumentou de forma substancial durante o período considerado.

4.4.3. *Indicadores microeconómicos*

4.4.3.1. Preços e fatores que influenciam os preços

(295) O preço de venda unitário médio ponderado cobrado pelos produtores da União no mercado livre na União evoluiu do seguinte modo, durante o período considerado:

Quadro 13

Preços de venda no mercado livre na União

	2013	2014	2015	PI
Preço de venda (EUR/tonelada)	498	471	427	383
Índice (2013 = 100)	*100*	*95*	*86*	*77*
Custo unitário da produção (EUR/tonelada)	511	469	431	413
Índice (2013 = 100)	*100*	*92*	*84*	*81*

Fonte: respostas ao questionário facultadas pelos produtores da União incluídos na amostra

(296) O quadro acima mostra a evolução do preço unitário de venda no mercado livre da União em comparação com o custo de produção correspondente. Os preços de venda foram, em média, inferiores ao custo unitário da produção, com exceção de 2014, quando o mercado da União começou a recuperar e em que as partes de mercado das importações provenientes dos outros quatro países em causa foram inferiores às do período de inquérito.

(297) O custo de produção permaneceu em geral mais elevado do que a descida dos preços de venda, com exceção de 2014. A fim de limitar a perda de parte de mercado, e uma vez que o produto em causa é uma mercadoria de base, os produtores da União tiveram de acompanhar a espiral descendente dos preços e reduziram substancialmente os seus preços de venda, em especial em 2015 e no período de inquérito. Como o produto em causa é uma mercadoria de base, os produtores da União tiveram de acompanhar a espiral descendente dos preços.

(298) Entre os produtores incluídos na amostra foram transferidos determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço para consumo cativo ou vendidos a preços de transferência, para posterior transformação a jusante, utilizando diferentes políticas de preços (principalmente pelo seu custo para transferências cativas e a preços de transferência para as vendas cativas). Por conseguinte, não se pode extrair qualquer conclusão útil da evolução dos preços da utilização cativa.

4.4.3.2. Custos da mão de obra

(299) Os custos médios da mão de obra dos produtores da União evoluíram do seguinte modo, durante o período considerado:

Quadro 14

Custos médios da mão de obra por trabalhador

	2013	2014	2015	PI
Custos médios da mão de obra por trabalhador (EUR)	63 374	66 039	66 023	67 045
Índice (2013 = 100)	*100*	*104*	*104*	*106*

Fonte: respostas ao questionário facultadas pelos produtores da União incluídos na amostra

(300) Durante o período considerado, o salário médio por trabalhador aumentou 4 %.

4.4.3.3. Rendibilidade, *cash flow*, investimentos, retorno dos investimentos e capacidade de obtenção de capital

(301) A rendibilidade, o *cash flow*, os investimentos e o retorno dos investimentos dos produtores da União evoluíram do seguinte modo, durante o período considerado:

Quadro 15

Rendibilidade, *cash flow*, investimentos e retorno dos investimentos

	2013	2014	2015	PI
Rendibilidade das vendas na União no mercado livre (% do volume de negócios das vendas)	– 2,7 %	0,4 %	– 0,8 %	– 7,8 %
Cash flow (milhares de EUR)	139 285	221 982	122 723	– 79 661
Índice (2013 = 100)	*100*	*159*	*88*	*– 57*
Investimentos (milhares de EUR)	256 013	289 582	291 771	268 839
Índice (2013 = 100)	*100*	*113*	*114*	*105*
Retorno dos investimentos	– 3,5 %	0,5 %	– 1,0 %	– 8,5 %

Fonte: respostas ao questionário facultadas pelos produtores da União incluídos na amostra

(302) A Comissão determinou a rendibilidade dos produtores da União através da perda líquida, antes de impostos, das vendas do produto similar no mercado livre na União, em percentagem do volume de negócios dessas vendas.

(303) A rendibilidade evoluiu negativamente durante o período considerado: foram registadas perdas durante todos os períodos, com exceção de 2014. Embora as perdas em 2013 estejam em parte relacionadas com o rescaldo da crise da dívida da área do euro, os produtores de aço da União puderam recuperar, parcialmente, em 2014 e no primeiro semestre de 2015. Como se pode ver no quadro do considerando 295, o preço de venda unitário diminuiu 23 % no período considerado, devido à forte pressão sobre os preços exercida pelas importações objeto de *dumping* a partir do segundo semestre de 2015. Esta situação implicou uma perda significativa de 7,8 % no período de inquérito, que é o pior resultado durante o período considerado.

(304) O *cash flow* líquido é a capacidade que os produtores da União têm de autofinanciarem as suas atividades. A tendência do *cash flow* líquido seguiu uma tendência descendente semelhante à da rendibilidade e tornou-se negativa, com níveis insustentáveis.

(305) Apesar das perdas sofridas no período considerado, os investimentos (incluindo a substituição de determinados ativos de produção) permaneceram superiores a 240 milhões de EUR em todos os anos do período considerado. Contudo, os investimentos foram efetuados a um nível relativamente baixo ao longo de todo o período, uma vez que a capacidade de obtenção de capital foi afetada pelas perdas incorridas no período considerado (com exceção de um ligeiro lucro realizado em 2014).

(306) O retorno dos investimentos corresponde ao lucro (ou prejuízo) expresso em percentagem do valor contabilístico líquido dos investimentos. Devido às perdas sofridas, o retorno dos investimentos foi negativo no período considerado, com exceção de 2014.

4.4.3.4. Observações sobre os indicadores microeconómicos

(307) Após a divulgação do documento de informação, os produtores-exportadores russos, o grupo MMK e o grupo Severstal, bem como o Ministério do Desenvolvimento Económico da Federação da Rússia alegaram que a Comissão não tinha abordado corretamente o fator do mercado cativo na sua análise dos indicadores microeconómicos. Os produtores-exportadores russos fizeram notar que a Comissão analisara os indicadores microeconómicos referentes apenas ao mercado livre, que é um segmento do mercado mais reduzido, ou seja, apenas 41,8 % — 43,1 % da produção da União do produto em causa. Alegaram que a análise dos indicadores microeconómicos apenas em relação ao mercado livre da União revelaria provavelmente uma situação mais negativa do que a correspondente à totalidade do mercado UE do produto similar. Neste contexto, citaram as conclusões do relatório do Órgão de Recurso da OMC no seu relatório sobre o processo *Estados Unidos — Medidas anti-dumping relativas a determinados produtos siderúrgicos laminados a quente provenientes do Japão*, ([1]) que, do seu ponto de vista, exigem que uma análise equilibrada e objetiva dos indicadores microeconómicos inclua tanto o mercado livre como o mercado cativo.

(308) A Comissão rejeitou a alegação de que não efetuara uma análise equilibrada e objetiva dos indicadores microeconómicos, incluindo tanto o mercado livre como o mercado cativo.

(309) Em primeiro lugar, explicou a sua metodologia no considerando 277, indicando de que modo e em que momento estabeleceu a distinção entre os dados relacionados com o mercado livre e os referentes ao mercado cativo.

(310) Em segundo lugar, a afirmação de que a Comissão não agiu em conformidade com o relatório do Órgão de Recurso da OMC não é correta. A Comissão não ignorou o mercado cativo na sua análise. Com efeito, referiu valores referentes ao mercado cativo e considerou-os na sua análise quando adequado (vejam-se, por exemplo, os considerandos 224 a 225 e 285 a 287).

(311) Em terceiro lugar, no presente caso, a maior parte do mercado cativo era constituída por transferências cativas (quase 87 % no período de inquérito), como se pode ver no quadro abaixo:

Quadro 16

Discriminação entre as transferências cativas e as vendas cativas

	2013	2014	2015	PI
Transferências cativas (toneladas)	35 884 971	36 155 050	35 865 270	36 787 755
Vendas cativas (toneladas)	6 533 091	6 732 125	6 405 801	5 667 111
Volume cativo no mercado da União (toneladas)	42 418 062	42 887 175	42 271 071	42 454 866

(312) Estas transferências internas não entram no mercado livre, porque o produto é utilizado por um produtor integrado com vista a ulterior transformação, tratamento ou montagem no âmbito de um processo integrado. Estas transferências internas caracterizam-se pelo facto de não se emitirem faturas comerciais, e de o produtor/utilizador integrado não ser uma entidade jurídica distinta, contrariamente ao que sucede em relação às vendas cativas. Em consequência, não existem preços de venda para estas transferências cativas.

([1]) WT/DS184/AB/R, 24 de julho de 2001, p. 69, n.º 204.

(313) Além disso, é muito difícil determinar a rendibilidade ou o retorno dos investimentos para tais transferências cativas, visto que os tipos do produto (em transferência cativa) são posteriormente transformados a nível interno em vários produtos de aço a jusante, sem emissão de faturas de venda (que é essencial para determinar o rendimento e um dos elementos cruciais para poder determinar o lucro).

(314) Todavia, conforme referido no considerando 41, os diferentes tipos de produtos planos de aço laminados a quente são a matéria-prima para a produção de diversos produtos de aço a jusante, de valor acrescentado, a começar pelos produtos planos de aço laminados a frio ([1]) e os produtos de aço com revestimento. A este respeito, segundo o regulamento provisório sobre os produtos planos de aço laminados a frio originários da República Popular da China e da Federação da Rússia «*a situação da indústria da União no mercado livre deteriorou-se significativamente durante o período considerado, tendo as perdas começado a acumular-se a partir de 2012. Com efeito, os volumes de vendas no mercado livre da União diminuíram 14 %, os preços unitários de venda baixaram 19 %, enquanto o custo de produção diminuiu apenas 16 %. Além disso, a indústria da União perdeu parte de mercado para as importações provenientes dos países em causa, vendo-se obrigada a reduzir os investimentos atendendo a um retorno dos investimentos continuamente negativo* ([2]).» Esta conclusão foi confirmada na fase definitiva ([3]) e continua válida. O período de inquérito do processo relativo aos produtos planos de aço laminados a frio ([4]) antecedeu o período de inquérito do caso vertente. No entanto, mesmo com o período de inquérito diferente, os indicadores acima referidos revelam, de forma semelhante ao que sucede no mercado livre, uma imagem negativa para os produtos planos laminados a frio, ou seja o primeiro mercado a jusante para as transferências e vendas cativas de produtos planos de aço laminados a quente.

(315) Em consequência, e com base nos argumentos acima expostos, a Comissão rejeitou as alegações dos produtores-exportadores russos e do Ministério do Desenvolvimento Económico da Federação da Rússia e confirma que agiu com a devida diligência e assegurou que ambos os mercados foram analisados de forma adequada.

4.4.4. *Conclusão sobre o prejuízo importante*

(316) Apesar de ações concretas por parte da indústria da União para melhorar a eficiência, reduzindo custos (tais como a redução das horas de trabalho semanais) e mantendo um controlo rigoroso dos custos de produção durante o período considerado, a situação da indústria da União deteriorou-se significativamente: as perdas passaram de − 2,7 % em 2013 para − 7,8 % no período de inquérito. Em consequência, no período considerado assistiu-se à acumulação das perdas, com exceção de 2014.

(317) Apesar de um aumento de 5 % do consumo da União no mercado livre, os volumes de vendas da indústria da União diminuíram 5 %, os preços unitários de venda baixaram mais de 20 % e a produção diminuiu 2 %. Por seu lado, o emprego diminuiu 5 %. Desta situação resulta que também os outros indicadores de prejuízo evoluíram negativamente.

(318) O rescaldo da crise da dívida da área do euro, em 2013, afetou negativamente a rendibilidade nesse mesmo ano, a que se seguiu uma retoma moderada em 2014. Em seguida, nas circunstâncias particulares do caso em apreço, os produtores da União venderam o produto em causa abaixo do custo, principalmente a partir do segundo semestre de 2015, para conseguirem manter a sua parte de mercado. Todos os produtores-exportadores dos quatro países em causa venderam a preços de *dumping* e, na maioria dos casos, os seus preços subcotaram os preços dos produtores de aço da União, exercendo assim uma pressão significativa sobre os preços de venda da indústria da União.

(319) Devido às perdas sofridas durante o período considerado, em consequência dos fatores acima descritos, os outros indicadores, como o *cash flow* e o retorno dos investimentos, seguiram as mesmas tendências negativas que o indicador de rendibilidade.

(320) As partes interessadas foram informadas através da divulgação do documento de informação de que a Comissão concluiu que a indústria da União sofreu um prejuízo importante na aceção do artigo 3.º, n.º 5, do regulamento de base e foi-lhes dada a oportunidade de apresentarem as suas observações.

([1]) O processo de laminagem a frio é definido pela passagem de uma folha ou tira — previamente laminada a quente e decapada — através de rolos frios, ou seja, abaixo da temperatura de amolecimento do metal.

([2]) Regulamento de Execução (UE) 2016/181 da Comissão, de 10 de fevereiro de 2016, que institui um direito anti-*dumping* provisório sobre as importações de determinados produtos planos de aço laminados a frio originários da República Popular da China e da Federação da Rússia, JO L 37 de 12.2.2016, p. 25, considerando 153.

([3]) Regulamento de Execução (UE) 2016/1328 da Comissão, de 29 de julho de 2016, que institui um direito anti-*dumping* definitivo e estabelece a cobrança definitiva do direito provisório instituído sobre as importações de determinados produtos planos de aço laminados a frio originários da República Popular da China e da Federação da Rússia, JO L 210 de 4.8.2016, p. 15, considerando 117.

([4]) Abrangeu o período de 1 de abril de 2014 a 31 de março de 2015, que é diferente do período de inquérito no caso em apreço (ver considerando 19).

(321) Os produtores-exportadores russos (grupo MMK e grupo Severstal) e o Ministério do Desenvolvimento Económico da Federação da Rússia alegaram que não era possível que a Comissão tivesse apurado um prejuízo importante no presente processo, uma vez que o processo referente à China ([1]) abrangeu exatamente o mesmo produto em causa e, de facto, exatamente os mesmos períodos para a avaliação das tendências em termos de prejuízo e do nexo de causalidade (até junho de 2016 e mesmo setembro de 2016). Alegaram, por este motivo, que a forte conexão entre os dois processos tornaria necessário alinhar as respetivas conclusões sobre o prejuízo e o nexo de causalidade.

(322) O produtor-exportador brasileiro Usiminas também questionou o facto de a situação da indústria da União se ter deteriorado em apenas seis meses, passando de uma situação em que existia uma ameaça de prejuízo para uma situação de prejuízo importante, tendo em conta que os períodos de inquérito do processo chinês e do presente processo abrangeram ambos o segundo semestre de 2015. Pelos mesmos motivos, o Ministério do Desenvolvimento Económico da Federação da Rússia solicitou igualmente à Comissão que reconsiderasse a determinação de prejuízo importante para a indústria da União no processo em curso.

(323) A Usiminas alegou ainda que diversos indicadores revelaram uma tendência estável ou apenas ligeiramente negativa, pelo que o prejuízo alegadamente sofrido pela indústria da União não podia ser classificado de «importante». A este respeito, o produtor-exportador referiu a ligeira diminuição da produção da União, o volume de vendas e o emprego. Para além disso, o referido produtor-exportador alegou que a diminuição da parte de mercado, embora mais significativa, podia ainda ser considerada menor, tendo em conta o facto de que a indústria da União manteve uma parte de mercado dominante de 76,7 % durante o período de inquérito.

(324) A Comissão reconheceu que o presente inquérito abrange exatamente o mesmo produto em causa e o mesmo produto similar que os inquéritos referentes à China.

(325) No entanto, o presente inquérito e os inquéritos referentes à China não abrangem os mesmos períodos pertinentes para a avaliação das tendências em termos de prejuízo e nexo de causalidade. Em primeiro lugar, o inquérito sobre o *dumping* e o prejuízo do caso em apreço abrangeu o período compreendido entre 1 de julho de 2015 e 30 de junho de 2016; por seu lado, o exame das tendências relevantes para a avaliação do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de janeiro de 2013 e 30 de junho de 2016. No que toca aos inquéritos referentes à China, o inquérito sobre o *dumping*, as subvenções e o prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de janeiro de 2015 e 31 de dezembro de 2015 e o exame das tendências relevantes para a avaliação do prejuízo abrangeu o período compreendido entre 1 de janeiro de 2012 e o final de 2015. Embora exista uma sobreposição de seis meses relativamente ao período de inquérito dos dois inquéritos (de 1 de julho de 2015 a 31 de dezembro de 2015), a determinação do *dumping* e do prejuízo realizou-se com base num período de inquérito e num período considerado diferentes no presente inquérito e nos inquéritos referentes à China, que tinham já sido definidos em conformidade com as disposições pertinentes do regulamento de base e anunciados no aviso de início. Esta situação foi esclarecida explicitamente no considerando 115 do Regulamento de Execução (UE) 2017/649 da Comissão ([2]) («regulamento definitivo referente à China»): «*A Comissão não considerou possível, no caso em apreço, cumular as importações objeto de dumping através da fusão dos dois inquéritos. O conceito de as importações serem «simultaneamente objeto de inquéritos anti-dumping», em conformidade com o artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base, requer que as importações sejam objeto do mesmo inquérito ou que as importações sejam objeto de dois inquéritos diferentes que estejam a decorrer simultaneamente e cujos períodos de inquérito sejam idênticos ou, em grande medida, sobrepostos. No caso vertente, os períodos de inquérito dos dois inquéritos são diferentes, com uma sobreposição de seis meses apenas no caso do PI*».

(326) No caso vertente, a Comissão recebeu elementos de prova suficientes para dar início a um processo com base na alegação de um prejuízo real, em especial devido à prática de fixação de preços muito baixos durante o período de inquérito. No caso referente à China trata-se, pelo contrário, de uma ameaça de prejuízo que abrange um período de inquérito que antecede parcialmente o período de inquérito do caso em apreço, que não só se baseia na fixação de preços e na evolução dos volumes das importações chinesas, mas também no comportamento que se espera dos produtores-exportadores chineses no futuro, atendendo em especial à existência de capacidades não utilizadas.

(327) A jurisprudência exige que a Comissão leve a cabo uma análise da atribuição dos diferentes fatores. No caso em apreço, as importações provenientes dos quatro países causaram um prejuízo real à indústria da União no respetivo período de inquérito.

([1]) Regulamento de Execução (UE) 2017/649 da Comissão, de 5 de abril de 2017, que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China, JO L 92 de 6.4.2017, p. 68.

([2]) Regulamento de Execução (UE) 2017/649 da Comissão, de 5 de abril de 2017, que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China, JO L 92 de 6.4.2017, p. 68.

(328) Independentemente do prejuízo real, as importações chinesas constituíam uma ameaça de prejuízo adicional para a indústria da União. Por conseguinte, dada a diferença dos dois períodos de inquérito e as conclusões alcançadas no âmbito do presente inquérito, a ameaça de prejuízo proveniente da China não pode quebrar o nexo de causalidade no caso em apreço.

(329) A Comissão assinalou igualmente que o método utilizado para o cálculo da margem de prejuízo, que se baseia na subcotação observada por parte das empresas dos quatro países, inclui, pela sua própria conceção, qualquer imputação do prejuízo eventualmente causado pela China às importações provenientes dos quatro países.

(330) No que se refere às dúvidas do produtor-exportador brasileiro quanto à questão de saber se a situação da indústria da União se poderia ter deteriorado, passando de uma ameaça de prejuízo para uma situação em que houve um prejuízo importante em apenas seis meses, a Comissão comparou o período de inquérito dos processos referentes à China com o período de inquérito do caso em apreço e confirmou a existência de uma deterioração da situação da indústria da União neste período de seis meses. A este respeito, a Comissão aponta, nomeadamente, para a nova diminuição dos volumes de produção, dos volumes de vendas, do emprego e dos preços de venda dos produtores da União e o agravamento da situação financeira negativa (rendibilidade), como se pode ver no quadro a seguir apresentado.

Quadro 17

Comparação de alguns dos principais indicadores microeconómicos e macroeconómicos entre o processo referente à China e o processo referente aos cinco países para os respetivos períodos de inquérito

	Considerandos	2015 (período de inquérito no processo referente à China)	PI
Volumes de produção	278	74 718 189	72 920 472
Utilização da capacidade	278	76,2 %	74,3 %
Volume de vendas no mercado livre	282	27 327 906	26 027 000
Parte de mercado dos produtores da União no mercado livre	282	77,7 %	76,7 %
Emprego	289	17 829	17 722
Preços de venda	295	427	383
Perdas sofridas pelos produtores da União incluídos na amostra	301	– 0,8 %	– 7,8 %

(331) No que respeita à alegação de que vários indicadores revelavam, de facto, uma tendência estável ou apenas ligeiramente negativa, pelo que o prejuízo alegadamente sofrido pela indústria da União não podia ser classificado de «importante», a Comissão referiu o agravamento da deterioração dos principais indicadores de prejuízo, tal como estabelecido nos considerandos 316 a 319. A Comissão defendeu que essa deterioração era suficiente para considerar que a indústria da União se encontrava numa situação de prejuízo importante.

(332) Após a divulgação final, os produtores-exportadores russos (grupo MMK e grupo Severstal) contestaram a conclusão da Comissão sobre o prejuízo importante pelos seguintes motivos:

— A indústria da União conseguiu um lucro de 8,6 % durante o período de janeiro a março de 2017 (ver considerando 425);

— Em 6 de abril de 2017, o regulamento que institui direitos anti-*dumping* no inquérito sobre os produtos planos de aço laminados a quente provenientes da China ([1]) estabeleceu definitivamente a ausência de prejuízo importante para a indústria da União em relação ao produto em causa até 31 de dezembro de 2015. Além disso, não houve prejuízo importante até 1 de janeiro de 2016, e a rendibilidade da indústria da União era já novamente de 2 % no período compreendido entre 1 de julho e 31 de dezembro de 2016 (ver também considerando 425);

— O produtor-exportador brasileiro Usiminas ([2]) fez uma observação do mesmo teor e alegou que «gostaria de indicar que a comparação ([3]) não explica se a situação da indústria da União se podia ter deteriorado de uma situação em que existia uma ameaça de prejuízo para uma situação em que houve um prejuízo importante em ***apenas seis meses***.»

— A deterioração moderada dos indicadores económicos entre 2015 e o PI (ver quadro do considerando 330) não pode ser classificada de importante.

(333) A Comissão rejeitou estes argumentos pelas razões a seguir indicadas:

— Como referido no considerando 426, em conformidade com o artigo 6.º, n.º 1, do regulamento de base, a conclusão sobre o prejuízo foi estabelecida com base em dados verificados relativos ao PI. A recolha e a verificação dos dados relativos ao período posterior ao PI, por outro lado, foram efetuadas no quadro da análise do interesse da União. O quadro do considerando 301 revela perdas elevadas a partir de 2013 (com exceção de 2014).

Mesmo tendo em conta os dados relativos ao período posterior ao PI, a indústria da União encontra-se ainda em situação de prejuízo: os lucros alcançados durante o período de julho — dezembro de 2016 e janeiro — março de 2017 não podem compensar os períodos consecutivos de perdas muito elevadas. Além disso, a análise do prejuízo baseia-se numa série de fatores, sendo que a rendibilidade é apenas um de entre muitos;

— Quanto ao regulamento que institui direitos anti-*dumping* sobre os produtos planos de aço laminados a frio originários da China, a Comissão remete para a sua argumentação constante do considerando 325 e, em especial, o facto de o atual inquérito e o inquérito referente à China não abrangerem os mesmos períodos pertinentes para a avaliação das tendências em termos do prejuízo e do nexo de causalidade;

— No que diz respeito à deterioração dos indicadores económicos, a Comissão reiterou que todos os principais indicadores se deterioraram, o que se caracterizou por uma nova diminuição dos volumes de produção, dos volumes de vendas, do emprego e dos preços de venda dos produtores da União e pelo agravamento da situação financeira negativa (rendibilidade). Por si só, isto pode ser considerado como um indicador de um prejuízo importante.

(334) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a indústria da União sofreu um prejuízo importante na aceção do artigo 3.º, n.º 5, do regulamento de base.

5. **NEXO DE CAUSALIDADE**

(335) Em conformidade com o disposto no artigo 3.º, n.º 6, do regulamento de base, a Comissão averiguou se o prejuízo sofrido pela indústria da União tinha sido causado pelas importações objeto de *dumping* provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia. Em conformidade com o artigo 3.º, n.º 7, do regulamento de base, a Comissão averiguou igualmente se, durante o mesmo período, outros fatores conhecidos poderiam ter causado prejuízo à indústria da União. A Comissão assegurou-se de que qualquer eventual prejuízo causado por outros fatores que não as importações objeto de *dumping* provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia não fosse atribuído às importações objeto de *dumping*.

(336) A Comissão considerou os seguintes fatores: a crise económica, o facto de os produtores da União não serem suficientemente competitivos, as importações provenientes de países terceiros, o impacto da situação de um produtor de aço italiano no quadro do prejuízo, as vendas de exportação dos produtores da União e a sobrecapacidade da indústria siderúrgica europeia, bem como a correlação entre os preços dos produtos planos de aço laminados a quente no mercado da União e os preços das matérias-primas e dos produtos planos de aço laminados a quente a nível mundial.

([1]) Regulamento de Execução (UE) 2017/649 da Comissão, de 5 de abril de 2017, que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China, JO L 92 de 6.4.2017, p. 68.

([2]) Documento enviado pelo produtor-exportador brasileiro Usiminas em 7 de agosto de 2017, página 2.

([3]) O produtor-exportador brasileiro remete para o quadro 15 do presente regulamento. Este quadro constava já do documento de divulgação geral.

5.1. **Efeitos das importações objeto de *dumping* provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia**

(337) Os preços de venda dos produtores-exportadores diminuíram, em média, de 442 EUR/tonelada, em 2013, para 323 EUR/tonelada, durante o período de inquérito (– 27 %). Ao baixarem constantemente o seu preço de venda unitário durante o período considerado, os produtores-exportadores do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia conseguiram aumentar a sua parte de mercado, tendo passado de 7,45 % em 2013 para 12,57 % no período de inquérito, como se mostra no quadro do considerando 262. O volume das importações provenientes dos países em causa em 2015 e no período de inquérito também registou um aumento substancial em relação aos anos anteriores.

(338) A Comissão apurou que os volumes crescentes e a acentuada diminuição dos preços das importações provenientes dos países em causa durante o período considerado causaram prejuízo à indústria da União. Perante a estratégia agressiva de fixação de preços dos produtores-exportadores dos países em causa, os produtores da União viram-se obrigados a reduzir também os seus preços e a vender com prejuízo, a fim de manterem o volume de vendas e a parte de mercado a um certo nível, o que, como é óbvio, se repercutiu negativamente na rendibilidade da indústria, que atingiria um nível insustentável de – 7,8 % durante o período de inquérito.

(339) Tendo em conta a coincidência temporal 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 resultou uma situação deficitária, a Comissão concluiu que as importações objeto de *dumping* causaram prejuízo importante à indústria da União.

5.2. **Impacto de outros fatores**

5.2.1. *A crise económica*

(340) A Comissão verificou que o rescaldo da crise da dívida da área do euro se repercutiu negativamente nos resultados da indústria siderúrgica da União em 2013. No entanto, como se refere no considerando 303, a Comissão concluiu igualmente que a indústria da União começou a recuperar durante 2014 e no primeiro semestre de 2015.

(341) Efetivamente, o mercado começara a recuperar dos efeitos da crise com uma procura relativamente estável e mesmo crescente a partir de 2014. Consequentemente, a partir de 2014, a indústria da União poderia ter tirado mais partido da recuperação do mercado. No entanto, as importações a baixo preço aumentaram gradualmente e capturaram partes de mercado em detrimento da indústria da União. A pressão contínua exercida pelas importações começou a fazer-se sentir plenamente a partir do segundo semestre de 2015, ou seja, no início do período de inquérito.

(342) Por conseguinte, tendo em conta a recuperação do mercado da União, como se atesta pelo aumento do consumo da União no mercado livre durante o período considerado (ver o quadro constante do considerando 226), a Comissão concluiu que a crise da dívida da área do euro se repercutiu negativamente no período considerado, sobretudo em 2013, e antes do período de inquérito, não tendo, contudo, contribuído para o prejuízo importante apurado durante este último período.

5.2.2. *Importações provenientes de países terceiros*

5.2.2.1. China

(343) O volume e a parte de mercado (em volume do total das importações) das importações provenientes da China evoluíram do seguinte modo durante o período considerado:

Quadro 18

Volumes, preços unitários e partes de mercado da China

	2013	2014	2015	PI
China				
Volume das importações provenientes da China	336 028	592 104	1 519 304	1 578 848
Índice (2013 = 100)	*100*	*176*	*452*	*470*

	2013	2014	2015	PI
Preços unitários das importações provenientes da China	505	463	404	339
Índice (2013 = 100)	*100*	*92*	*80*	*67*
Parte de mercado	1,04 %	1,79 %	4,32 %	4,65 %
Parte do volume total das importações na União	6,97 %	11,32 %	19,41 %	19,98 %

Fonte: Eurostat

(344) Tal como indicado no quadro anterior, as importações provenientes da China aumentaram 370 % durante o período considerado, ao passo que as importações provenientes de países terceiros, com exceção do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia (incluindo a China), aumentaram apenas 51 %. Por outro lado, uma comparação dos valores absolutos permitiu verificar o seguinte:

— A China, juntamente com a Rússia e a Ucrânia, foi um dos três maiores exportadores para o mercado da União no período de 2013 a 2015;

— A China foi o principal exportador para a União durante o período de inquérito.

(345) Os preços chineses diminuíram, passando de 505 EUR/tonelada, em 2013, para 339 EUR/tonelada, no período de inquérito.

(346) A jurisprudência exige que a Comissão leve a cabo uma análise da atribuição dos diferentes fatores. No âmbito do presente inquérito, as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia causaram efetivamente um prejuízo importante à indústria da União durante o período de inquérito do presente processo. À margem do presente inquérito, no contexto do inquérito relativo ao mesmo produto importado da China, a Comissão concluiu que existia um nexo de causalidade entre as importações chinesas objeto de *dumping* e a ameaça de prejuízo importante para a indústria da União (sobretudo durante o segundo semestre de 2015) ([1]).

(347) Embora o inquérito relativo à China e o presente inquérito não abranjam os mesmos períodos pertinentes para a análise das tendências relevantes para a avaliação do prejuízo e do nexo de causalidade, existe, desde logo, uma sobreposição de seis meses relativamente ao período de inquérito dos dois inquéritos (de 1 de julho de 2015 a 31 de dezembro de 2015). Em segundo lugar, como se refere no considerando 59 do regulamento definitivo relativo à China ([2]), o volume das importações chinesas voltou a aumentar (8,5 %) no primeiro semestre de 2016 (773 275 toneladas), em relação ao primeiro semestre de 2015 (712 390 toneladas). Além disso, como se mostra no quadro constante do considerando 343, durante o período de inquérito, os volumes das importações provenientes da China não foram negligenciáveis. Em terceiro lugar, tal como referido no considerando 93 do processo definitivo relativo à China,«*os produtores-exportadores chineses adotaram uma prática de fixação de preços agressiva no mercado da União, em especial durante o segundo semestre de 2015 e o primeiro semestre de 2016. Se não forem tomadas medidas, e atendendo à atual enorme capacidade excedentária chinesa em aço, incluindo do produto em causa, os produtores-exportadores chineses poderão manter uma estratégia de preços agressiva, baixando os seus preços de venda para níveis mínimos.*»

(348) Por todos estes motivos e, em especial, devido quer aos volumes das importações chinesas, que não foram negligenciáveis, quer à estratégia agressiva de fixação de preços dos produtores-exportadores chineses, é possível que as importações chinesas tenham também contribuído para o prejuízo importante apurado no presente inquérito.

(349) Por outro lado, não se pode partir do princípio de que a deterioração da situação da indústria da União se deveu exclusivamente às importações chinesas. Se, por hipótese, se eliminasse o efeito das importações chinesas, as importações dos quatro países continuariam, por si mesmas, a constituir uma causa independente. Em especial, o nível das importações provenientes dos quatro países em causa no período de inquérito (4,2 milhões de toneladas durante o período de inquérito) é muito mais significativo, quase mais de três vezes superior ao nível das importações chinesas no mesmo período (1,6 milhões de toneladas).

([1]) Regulamento de Execução (UE) 2016/1778 da Comissão, de 5 de outubro de 2016, que institui um direito anti-*dumping* provisório sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China, JO L 272 de 7.10.2016, p. 62, considerando 197.

([2]) Regulamento de Execução (UE) 2017/649 da Comissão, de 5 de abril de 2017, que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China, JO L 92 de 6.4.2017, p. 76, considerando 59.

(350) Ademais, embora se tenha considerado que os produtores-exportadores chineses fixaram os preços no mercado da União, a fixação dos preços dos produtos planos de aço laminados a quente por parte da China não constituiu, por si só, um fator decisivo. As importações provenientes dos quatro países, com um volume e uma parte de mercado significativos, também depreciaram os preços no mercado da União. Se os quatro países não tivessem seguido esta política de preços agressiva, o prejuízo não se teria verificado.

(351) Considera-se, por conseguinte, que é provável que as importações provenientes da China tenham contribuído para o prejuízo importante sofrido pela indústria da União. No entanto, este fator não quebrou o nexo de causalidade entre o prejuízo causado à indústria da União e as importações objeto de *dumping* dos quatro países, devido aos seus volumes significativos e aos preços relativamente baixos.

(352) Ademais, os eventuais efeitos das exportações chinesas não foram atribuídos aos quatro países, uma vez que o nível de eliminação do prejuízo só tem em conta os efeitos das importações objeto de *dumping* provenientes dos quatro países (ver o considerando 554).

5.2.2.2. Países terceiros

(353) O volume e a parte de mercado (em volume do total das importações) das importações provenientes de países terceiros evoluíram do seguinte modo durante o período considerado:

Quadro 19

Volumes, preços unitários e partes de mercado de países terceiros (com exceção da China)

	2013	2014	2015	PI
Turquia				
Volume das importações provenientes da Turquia	1 001 157	473 194	667 119	824 099
Índice (2013 = 100)	*100*	*47*	*67*	*82*
Preços unitários das importações provenientes da Turquia	462	452	397	344
Índice (2013 = 100)	*100*	*98*	*86*	*74*
Parte de mercado	3,10 %	– 1,43 %	1,90 %	2,43 %
Parte do volume total das importações na União	20,76 %	9,00 %	8,45 %	10,4 %
Total (todos os países terceiros, com exceção do Brasil, do Irão, da Rússia, da Ucrânia e da China)				
Volume das importações provenientes de todos os países terceiros	2 081 103	1 684 531	1 914 137	2 057 998
Índice (2013 = 100)	*100*	*81*	*92*	*99*
Preços unitários das importações provenientes de todos os países terceiros	478	461	423	365
Índice (2013 = 100)	*100*	*97*	*89*	*76*
Parte de mercado	6,44 %	5,08 %	5,44 %	6,07 %
Parte do volume total das importações na União	43,16 %	32,22 %	24,24 %	26,04 %

Fonte: Eurostat

(354) Um produtor-exportador brasileiro alegou que o facto de a Turquia não ser objeto do presente inquérito constituía uma discriminação. Nas suas alegações, este produtor-exportador afirmou que o volume das importações provenientes da Turquia fora superior ao das importações provenientes do Brasil durante o período considerado e que os preços das importações turcas tinham também sido inferiores aos preços das importações brasileiras. Por estes motivos, considerava não só que as importações provenientes da Turquia constituíam uma causa importante do prejuízo eventualmente sofrido pela indústria da União como também que o autor da denúncia cometera um erro ao ignorar o impacto dessas importações.

(355) No que diz respeito à alegação de discriminação, a Comissão assinalou que o autor da denúncia facultara elementos de prova *prima facie* na denúncia de que os produtores-exportadores turcos não praticavam *dumping* do produto em causa no mercado da União. Por outro lado, cálculos semelhantes efetuados relativamente ao Brasil e a outros países terceiros sugeriam que as importações provenientes desses países foram, de facto, objeto de *dumping*, o que o presente inquérito viria a confirmar.

(356) No que respeita ao potencial prejuízo causado pelas importações provenientes da Turquia, a Comissão apurou que o volume das importações turcas diminuiu durante o período considerado. Assim, mesmo que tenham contribuído para o prejuízo sofrido pela indústria da União, as importações turcas não poderão ter estado na origem das tendências negativas crescentes verificadas na análise do prejuízo. Note-se ainda que os preços das importações provenientes da Turquia (344 EUR/tonelada, ver o quadro constante do considerando 353) são, em média, superiores aos preços médios das importações provenientes dos países em causa indicados no quadro do considerando 264 e, com base nos elementos de prova *prima facie* fornecidos na denúncia (ver considerando 355) não foram objeto de *dumping*. Por estes motivos, a Comissão concluiu que as importações provenientes da Turquia não quebraram o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* provenientes dos quatro países e o prejuízo importante que causaram à indústria da União.

(357) No que diz respeito aos volumes das importações provenientes de outros países terceiros, a Comissão procedeu à sua comparação com as importações provenientes dos quatro países em causa, tendo verificado que as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia constituíram a maior parte do total das importações (4 266 881 toneladas) na União durante o período de inquérito, e que o seu volume aumentou 77 % durante o período considerado. No período de inquérito, a sua parte de mercado ascendeu a 12,58 %. Em contrapartida, durante o mesmo período, o volume agregado de todos os países terceiros foi de apenas 3 636 846 toneladas, com uma parte de mercado correspondente de 10,72 %. Como se pode ver no quadro constante do considerando 353, o volume agregado de todos os países terceiros, com exceção da China, não foi além das 2 057 998 toneladas, com uma parte de mercado de 6,07 %.

(358) Note-se ainda que os preços médios das importações provenientes de outros países terceiros (365 EUR/tonelada para todos os outros países terceiros, ver o quadro 14) foram mais elevados do que os preços médios das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia (323 EUR/tonelada durante o período de inquérito, ver o considerando 265). Por conseguinte, a Comissão concluiu que os volumes das importações provenientes de outros países terceiros não quebraram o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia e o prejuízo sofrido pela indústria da União.

(359) A jurisprudência exige que a Comissão leve a cabo uma análise da atribuição dos diferentes fatores. No âmbito do presente inquérito, as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia causaram efetivamente prejuízo à indústria da União no período de inquérito. À margem do presente inquérito, atendendo às atuais conclusões no que diz respeito aos volumes e aos preços das importações constantes dos considerandos 357 e 358, as importações provenientes de todos os outros países terceiros com exceção da China não quebraram o nexo de causalidade no processo em apreço e tiveram um impacto mínimo ou nulo em termos de prejuízo.

5.2.3. *Resultados das vendas de exportação da indústria da União*

(360) Durante o período considerado, o volume das exportações dos produtores da União incluídos na amostra evoluiu do seguinte modo:

Quadro 20

Resultados das exportações dos produtores da União incluídos na amostra

	2013	2014	2015	PI
Volume de exportação para clientes independentes	2 379 035	2 777 446	2 409 721	2 075 670

	2013	2014	2015	PI
Índice (2013 = 100)	*100*	*117*	*101*	*87*
Preço médio (EUR/tonelada)	463	459	391	357
Índice (2013 = 100)	*100*	*99*	*84*	*77*

Fonte: respostas ao questionário facultadas pelos produtores da União incluídos na amostra

(361) O volume das vendas de exportação dos produtores da União incluídos na amostra diminuiu 13 % durante o período considerado. No que diz respeito aos preços, estes baixaram significativamente (23 %) ao longo do período considerado.

(362) As vendas de exportação dos produtores da União incluídos na amostra representaram cerca de 25 % das suas vendas totais no mercado livre durante o período de inquérito. Em termos percentuais, a redução dos preços de exportação acompanhou a mesma tendência dos preços de venda dos produtores da União no mercado da União.

(363) Assim, a Comissão concluiu que os resultados das vendas de exportação dos produtores da União contribuíram para o prejuízo da indústria da União. Verificou, no entanto, que este fator não foi de molde a quebrar o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante para a indústria da União quer por motivos iguais aos enunciados nos considerandos 350 e 351, ou seja, devido aos volumes significativos e aos preços relativamente baixos das importações provenientes dos quatro países, quer pelo facto de terem tido um impacto mínimo.

5.2.4. *Situação específica de um produtor italiano da União*

(364) Uma parte interessada alegou que a inclusão do produtor italiano Ilva nos dados relativos ao prejuízo falseara a compreensão da situação em termos de prejuízo. Argumentou que a produção e as vendas efetivas do produtor italiano tinham diminuído consideravelmente durante o período considerado por motivos que não estavam relacionados com as importações provenientes dos países em causa.

(365) Em primeiro lugar, tal como se estabelece no considerando 215, a definição e a análise da indústria da União baseiam-se na indústria da União no seu conjunto, incluindo o produtor italiano, motivo pelo qual não seria adequado excluir este produtor da definição da indústria da União. Neste contexto, o facto de este produtor italiano ter reduzido a sua produção efetiva (em menos de 700 000 toneladas) durante o período considerado não justifica integralmente a redução dos níveis de produção globais da indústria da União (– 1,7 milhões de toneladas). Se bem que alguns produtores da União tenham aumentado a sua produção efetiva durante o período considerado, outros (como a Ilva) não o conseguiram fazer. O mesmo é válido para os dados relativos às vendas.

(366) Além disso, enquanto produtor da União não incluído na amostra, a Ilva não teve influência nas tendências observadas no contexto dos indicadores microeconómicos. A este respeito, a Comissão verificou que todos os produtores da União incluídos na amostra registaram perdas durante o período de inquérito, o que veio corroborar a conclusão de que a indústria da União no seu conjunto sofreu prejuízo.

(367) É ainda de notar que o impacto da situação específica de um produtor italiano na situação global da indústria da União foi igualmente limitado. Pese embora o facto de este produtor italiano ter reduzido a sua produção e os volumes de vendas, outros produtores da União conseguiram produzir e vender relativamente mais, suprindo assim as insuficiências causadas por este produtor italiano. Não obstante, estes produtores da União viram-se forçados a acompanhar o nível de preços induzido pelas importações objeto de *dumping*, a fim de evitar uma nova diminuição da sua parte de mercado.

(368) Ademais, o facto de determinados produtores da União terem relativamente melhores resultados no mercado da União do que outros pode ser o resultado de diversos fatores, mas não afeta a conclusão de que a indústria da União no seu conjunto foi prejudicada pelas importações objeto de *dumping*.

(369) A Comissão concluiu, por conseguinte, que o impacto desse produtor italiano foi limitado e não contribuiu para o prejuízo causado à indústria da União.

5.2.5. *A sobrecapacidade da indústria siderúrgica europeia e mundial*

(370) Algumas partes interessadas alegaram que o prejuízo causado à indústria da UE se devera não às importações provenientes dos países em causa mas sim à sobrecapacidade dos produtores da União, remetendo para o plano de ação da Comissão para a indústria siderúrgica para corroborar a sua alegação.

(371) A Comissão rejeitou este argumento. Embora exista um problema de sobrecapacidade de aço a nível mundial ([1]), inclusive no mercado da União, a Comissão observou que três fábricas ([2]) da indústria da União reduziram consideravelmente os seus volumes de produção no período considerado. Globalmente, o volume de produção dos produtores da União sofreu uma redução de 2 %, tal como indicado no quadro constante do considerando 278.

(372) Como se pode ver no quadro constante do considerando 301, a rendibilidade deteriorou-se significativamente e registaram-se perdas avultadas durante o período de inquérito, o que revela que não houve uma correlação direta entre, por um lado, a produção relativamente estável e os dados referentes à capacidade e, por outro, o agravamento das perdas, tendo em conta a disponibilidade da indústria da União para se adaptar à evolução das condições do mercado e se manter competitiva.

(373) Por conseguinte, a Comissão concluiu que a sobrecapacidade da indústria siderúrgica europeia não foi de molde a quebrar o nexo de causalidade.

(374) No que respeita ao argumento de que o prejuízo sofrido pela indústria da União se deveu à sobrecapacidade de produtos planos de aço laminados a quente a nível mundial, o quadro seguinte mostra as capacidades não utilizadas teóricas de aço bruto e os níveis de produção efetiva no Brasil, no Irão, na Rússia e na Ucrânia.

Quadro 21

Capacidades de aço bruto e níveis de produção efetiva do produto similar no Brasil, no Irão, na Ucrânia e na Rússia (em milhares de toneladas)

País	Capacidade de aço bruto estimada para 2015 ([1])	Produção de aço bruto em 2015 ([2])	Capacidade excedentária teórica em 2015 ([1]) ([2])	Produção efetiva de produtos planos de aço laminados a quente em 2014	Produção efetiva de produtos planos de aço laminados a quente em 2015
Brasil	49 220	33 256	15 964	14 229	13 388
Irão	28 850	16 146	12 704	8 276	7 872
Rússia	90 000	70 898	19 102	26 898	27 509
Ucrânia	42 500	22 968	19 532	7 867	6 314

([1]) *Fonte de dados relativos à capacidade:* OCDE (OCDE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, de 5 de setembro de 2016, Directorate for Science, Technology and Innovation, Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity, anexo, p. 7 e seguintes).

([2]) *Fonte de dados relativos à produção:* Associação Mundial do Aço, Steel Statistical Yearbook 2015 (Associação Mundial do Aço, Steel Statistical Yearbook 2016, quadro 1 nas páginas 1 e 2 e quadro 13 na página 35, http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html).

(375) Estas sobrecapacidades desencadearam práticas de *dumping* em todos os países em causa.

([1]) Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu, ao Comité das Regiões e ao Banco Europeu de Investimento — Setor do aço: Preservar o emprego e o crescimento sustentáveis na Europa, COM(2016) 155 final, Bruxelas, 16.3.2016. No que respeita à sobrecapacidade de aço a nível mundial, este documento refere o seguinte:
— Página 2: … «o abrandamento económico na China e noutras economias emergentes tem tido um impacto negativo sobre a procura mundial de aço desde 2014»;
— Página 6: … «Para além das medidas destinadas a atenuar os efeitos do excesso de capacidade a nível mundial, a Comissão está a tentar eliminar as causas subjacentes ao problema, com os nossos principais parceiros. Um problema a nível mundial exige uma solução ao mesmo nível.»

([2]) Ilva, ThyssenKrupp e Tata Steel UK

(376) A Comissão concluiu assim que as sobrecapacidades a nível mundial não quebraram o nexo de causalidade nas circunstâncias específicas do caso em apreço. De facto, neste caso, a sobrecapacidade é uma das razões subjacentes às práticas de *dumping* dos países em causa.

5.2.6. *Competitividade insuficiente dos produtores da União*

(377) Algumas partes interessadas alegaram que os produtores da União não eram suficientemente competitivos, devido aos custos comparativamente mais elevados da energia (sobretudo da eletricidade). Para outra parte interessada, a indústria da União caracterizava-se pela falta de investimentos e inovação.

(378) Quanto aos custos energéticos, há que dizer que, apesar de importante, a energia não é a principal componente dos custos de produção do produto em causa. A Comissão concluiu com base num estudo especializado publicado recentemente que os preços da eletricidade na Europa diminuíram 12 % no período de 2010 a 2015, pelo que a União passou a ser a quarta região do mundo com os preços da eletricidade mais baixos ([1]). Assim, não se pode argumentar que os produtores da União se encontrem numa situação de desvantagem comparativa neste contexto. Em terceiro lugar, não é possível conciliar estas alegações relativas aos custos da eletricidade com o facto de a indústria da União ainda ter conseguido gerar lucros de cerca de 0,4 % em 2013, bem como no período de 2007 a 2011, altura em que esta alegada desvantagem comparativa em termos de custos também se teria feito sentir.

(379) Relativamente à alegação de falta de investimentos e inovação, a Comissão apurou no decurso do inquérito que, durante o período considerado, se realizaram ainda investimentos de mais de 240 milhões de EUR (ver o considerando 305). Quanto à alegação de que a indústria da União não era inovadora, esta parte interessada não apresentou quaisquer elementos de prova que a pudessem justificar.

(380) Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação de que a indústria da União não era suficientemente competitiva e concluiu que estes fatores não causaram prejuízo à mesma.

5.2.7. *Produtos planos de aço laminados a quente a baixos preços no mercado da União devido aos baixos preços das matérias-primas e/ou aos baixos preços dos produtos planos de aço laminados a quente a nível mundial*

(381) Um produtor-exportador do Brasil argumentou que os baixos preços das matérias-primas utilizadas na produção de aço, em especial os do minério de ferro, fizeram diminuir os preços de mercado dos produtos planos de aço laminados a quente no mercado da União. O produtor-exportador ucraniano argumentou que o alegado efeito sobre os preços no mercado interno da União não se deveu às importações provenientes dos países em causa, mas sim a uma tendência de diminuição dos preços dos produtos planos de aço laminados a quente em todo o mundo.

(382) A Comissão analisou quer os preços dos produtos planos de aço laminados a quente quer a evolução dos preços das matérias-primas destes produtos durante o período considerado.

(383) Durante o inquérito, a Comissão confirmou que os preços das matérias-primas diminuíram entre 2012 e o período de inquérito. Por exemplo, o preço do minério de ferro passou de cerca de 141 USD por tonelada para 52 USD por tonelada, o que corresponde a uma diminuição de mais de 60 %,

(384) Não obstante, ao analisar o custo de produção do maior produtor da União incluído na amostra, a Comissão verificou que o impacto destas reduções dos preços das matérias-primas é muito menor do que o da evolução dos preços observada. Por exemplo, as matérias-primas mais importantes representaram cerca de 70 % do seu custo de produção total em 2013, mas corresponderam a cerca de 60 % do seu custo de produção total durante o período de inquérito, o que prova que não há uma correlação direta entre a queda dos preços das matérias--primas e a redução dos custos de produção dos produtos planos de aço laminados a quente.

(385) Além do mais, o custo de produção da indústria da União diminuiu 19 % no total (ver o considerando 295), em virtude não só da redução do custo das matérias-primas, mas também dos ganhos de eficiência obtidos pelos produtores da União, como se refere no considerando 290. Acresce ainda que os preços médios de importação diminuíram ainda mais, ou seja, 27 %, no mesmo período (ver o considerando 265).

([1]) Extrato do mais recente estudo da CE sobre os preços e custos da energia, realizado por um consórcio de consultores, entre os quais a Ecofys e o CEPS, julho de 2016.

(386) Em condições de mercado equitativas, a indústria da União poderia ter mantido os seus níveis de preços de venda, a fim de colher os benefícios da redução dos custos e alcançar novamente a rendibilidade. No entanto, os produtores da União tiveram de acompanhar a tendência dos preços no mercado da União e reduzir também os seus preços. No período de inquérito, os produtores da União tiveram de vender a preços inferiores aos custos para não perderem uma parte de mercado ainda maior. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação de que a diminuição dos preços dos produtos planos de aço laminados a quente a nível mundial e a diminuição dos preços das matérias-primas contribuíram para o prejuízo sofrido pela indústria da União.

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

(387) Estabeleceu-se a existência de um nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, por um lado, e o prejuízo sofrido pela indústria da União, por outro. Houve uma coincidência temporal entre o aumento acentuado do volume das importações objeto de *dumping* provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, a preços de venda continuamente decrescentes, e a deterioração dos resultados da União, que se verificou sobretudo a partir do segundo semestre de 2015. A indústria da União viu-se forçada a acompanhar o nível de preços induzido pelas importações objeto de *dumping*, a fim de evitar uma nova diminuição da sua parte de mercado. Daí resultou uma situação deficitária. Em consequência, a indústria da União não conseguiu beneficiar da recuperação do consumo na União e viu-se forçada a vender os seus produtos no mercado da União a preços inferiores aos custos.

(388) A Comissão determinou igualmente os outros fatores que podem ter tido repercussões na situação da indústria da União: as importações provenientes de países terceiros, os resultados das vendas de exportação dos produtores da União, a sobrecapacidade da indústria siderúrgica europeia e a sobrecapacidade da indústria siderúrgica a nível mundial.

(389) Em resumo, a Comissão considerou que nenhum dos argumentos apresentados pelas partes interessadas no que se refere a outros fatores após a divulgação do documento de informação foi de molde a alterar as conclusões que estabeleceram um nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União durante o PI.

(390) Além disso, a Comissão concluiu que estes fatores, combinados ou separadamente, não foram suscetíveis de quebrar o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União e que as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa continuaram a ser a principal causa de prejuízo, pelos motivos a seguir apresentados. Como se refere no considerando 357, as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia constituíram a maior parte do total das importações (4 266 881 toneladas) na União durante o período de inquérito, tendo o seu volume aumentado 77 % durante o período considerado. Ademais, tal como indicado no considerando 362, as vendas de exportação dos produtores da União incluídos na amostra representaram apenas uma pequena parte (25 %) das vendas totais no mercado livre, ao passo que as sobrecapacidades nos quatro países em causa foram, de facto, um dos motivos para as práticas de *dumping* no mercado da União.

(391) Apurou-se que outros fatores conhecidos para além das importações objeto de *dumping* — a crise económica, a situação de um determinado produtor italiano, a insuficiente competitividade dos produtores da União e os baixos preços dos produtos planos de aço laminados a quente no mercado da União em virtude dos preços reduzidos das matérias-primas e/ou dos produtos planos de aço laminados a quente a nível mundial — não causaram prejuízo à indústria da União durante o período de inquérito.

(392) As partes foram informadas destas conclusões através do documento de informação. As partes interessadas apresentaram observações, que são abordadas nos considerandos seguintes e foram tidas em consideração pela Comissão antes de tomar a sua decisão final.

(393) Os produtores-exportadores russos, grupo MMK e grupo Severstal, argumentaram que o alegado nexo de causalidade entre as importações provenientes dos países em causa e a eventual deterioração da situação da indústria da União entre 1 de julho de 2015 e 30 de junho de 2016 seria indubitavelmente quebrado pelas conclusões do regulamento definitivo relativo à China. Neste contexto, remeteram para o aumento rápido e substancial dos volumes das importações chinesas que se registou entre 2015 e o final do período de inquérito do presente processo, bem como para a continuação da tendência decrescente dos preços das importações chinesas (– 33 %), tal como exposto no considerando 161 do Regulamento de Execução (UE) 2016/1778 da Comissão ([1]) («regulamento provisório relativo à China»). Estes produtores-exportadores russos remeteram em especial para os considerandos 178 a 182, 184 e 188 do regulamento provisório relativo à China como elemento de prova de que o agravamento da situação no período de julho de 2015 a junho de 2016 se deveu às importações chinesas e não às importações provenientes dos países em causa. Fazendo eco das observações dos produtores-exportadores russos, também o Ministério do Desenvolvimento Económico da Federação da Rússia

([1]) Regulamento de Execução (UE) 2017/649 da Comissão, de 5 de abril de 2017, que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China, JO L 92 de 6.4.2017, p. 68.

afirmou que as importações chinesas, e não as importações provenientes dos países em causa, foram um fator determinante que afetou negativamente o estado da indústria da União. Na sequência da divulgação definitiva, estes produtores-exportadores e o Ministério da Indústria e do Comércio da Federação da Rússia reiteraram a alegação.

(394) A Comissão rejeitou estes argumentos. Os considerandos referidos pelos produtores-exportadores russos dizem respeito ao período de 2012 a 2015 e não ao período considerado no presente processo. O mesmo se aplica à tendência decrescente dos preços das importações chinesas. Neste contexto, a Comissão remete para as explicações constantes do considerando 325 e reitera que não há qualquer contradição entre o presente processo e o processo relativo à China. Com efeito, a Comissão concluiu que as importações provenientes da China poderão ter contribuído para o prejuízo importante sofrido pela indústria da União, como se refere no considerando 349, mas que as mesmas não quebraram o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa e o prejuízo importante apurado no período de inquérito.

(395) O Ministério do Desenvolvimento Económico da Federação da Rússia alegou ainda que, ao contrário dos produtores da União, a parte dos custos das matérias-primas no total dos custos de produção suportados pelos fabricantes russos representara mais de 60 % em 2015. Por conseguinte, a diminuição dos preços das matérias--primas fez com que os preços dos produtos planos de aço laminados a quente dos produtores-exportadores russos sofressem uma redução ainda maior do que a suportada pelos produtores da União. Por este motivo, esperava que a Comissão avaliasse convenientemente este elemento para efeitos do presente processo. O Ministério russo alegou ainda que os preços das exportações da indústria da União eram muito inferiores aos seus custos unitários médios de produção e que a falta de rendibilidade dos resultados das exportações da indústria da União poderia também ser um fator subjacente ao seu prejuízo. Como tal, o Ministério russo solicitou à Comissão que reconsiderasse a determinação do nexo de causalidade no presente processo. Na sequência da divulgação definitiva, o Ministério da Indústria e do Comércio da Federação da Rússia reiterou a alegação relativa aos resultados das exportações da indústria da União.

(396) No que diz respeito à argumentação do Ministério russo sobre os preços das matérias-primas, a Comissão remeteu para os considerandos 381 e seguintes, em que se constatou que não existe uma correlação direta entre a queda dos preços das matérias-primas e a diminuição dos custos de produção dos produtos planos de aço laminados a quente, no que diz respeito aos produtores da União. Com efeito, se a diminuição dos preços das matérias-primas fez com que os preços dos produtos planos de aço laminados a quente dos produtores--exportadores russos sofressem uma redução ainda maior do que a suportada pelos produtores da União, isso devia ter-se refletido tanto nos preços no mercado interno como nos preços de exportação do produtor russo. No entanto, a Comissão verificou que o produtor-exportador russo praticava *dumping* dos seus produtos no mercado da UE.

(397) No que diz respeito à falta de rendibilidade dos resultados das exportações da indústria da União, a Comissão remeteu para o considerando 360 e seguintes. Verificou que não só os preços de venda dos volumes de exportação baixaram consideravelmente como também que os volumes de exportação dos produtores da União representaram, no máximo, 25 % do total das suas vendas no mercado livre durante o período de inquérito (ver o considerando 362). Por conseguinte, a Comissão concluiu que os resultados das vendas de exportação contribuíram marginalmente para o prejuízo da indústria da União mas que este fator não quebrou o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante causado à indústria da União.

(398) Por seu turno, o produtor-exportador brasileiro CSN afirmou que o rigor da avaliação do nexo de causalidade fora posto em causa pela i) inclusão das importações efetuadas pelo grupo ArcelorMittal na avaliação do prejuízo, bem como pela ii) contradição entre as conclusões do presente processo no que respeita aos efeitos das importações provenientes da China e as conclusões da Comissão do inquérito anti-*dumping* paralelo relativo às importações de produtos planos de aço laminados a quente provenientes da China. Quanto à inclusão das importações efetuadas pelo grupo ArcelorMittal, a CSN alegou que estas importações constituíam uma decisão interna, deliberada e mal-intencionada do grupo. O produtor-exportador brasileiro Usiminas fez observações semelhantes, afirmando que, na sua maioria, as importações provenientes do Brasil eram vendas/transferências cativas, nomeadamente da ArcelorMittal Brasil para a ArcelorMittal na Europa. No que se refere aos efeitos da China, a CSN discordou das conclusões estabelecidas no considerando 349, segundo as quais as importações chinesas não quebraram o nexo de causalidade entre o prejuízo sofrido pela indústria da União e as importações provenientes dos quatro países em causa. A este respeito, este exportador brasileiro chamou a atenção para o aumento das importações chinesas — a preços cada vez mais baixos — que decorreu a um ritmo muito mais rápido do que o das importações provenientes dos quatro países em causa.

(399) A Comissão rejeitou estas alegações. No que diz respeito à inclusão das importações efetuadas pela empresa coligada do grupo ArcelorMittal no Brasil para empresas coligadas na União, a Comissão assinalou que, a partir do momento em que se conclui que estão reunidos os critérios para uma avaliação cumulativa do efeito das

importações objeto de *dumping* ao abrigo do artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base, a análise relativa ao nexo de causalidade deve ser efetuada em relação aos quatro países em causa, considerados em conjunto. Como se explica no capítulo 4.3.1., as condições para a avaliação cumulativa foram preenchidas no que respeita ao Brasil, à Rússia, ao Irão e à Ucrânia. Assim, no processo em apreço, para determinar o prejuízo autoinfligido há que apurar se as importações provenientes do Brasil destinadas à indústria da União foram de molde a quebrar o nexo de causalidade entre o prejuízo e as importações objeto de *dumping* consideradas cumulativamente. Neste contexto, a Comissão assinalou que as importações efetuadas pelo grupo ArcelorMitttal durante o PI representaram apenas 5,8 % do total das importações provenientes dos quatro países em causa. Nesta base, concluiu que esses baixos volumes não foram de molde a quebrar o nexo de causalidade entre o *dumping* e o prejuízo apurado. O seu impacto no prejuízo foi insignificante.

(400) No que se refere à alegação relativa às importações provenientes da China, a Comissão remeteu para o considerando 394. Embora não se questione que as importações chinesas aumentaram a um ritmo superior ao das importações provenientes dos quatro países em causa, o nível das importações provenientes dos países em causa no período de inquérito (4,2 milhões de toneladas durante o período de inquérito) é mais de três vezes superior ao nível das importações chinesas no mesmo período (1,6 milhões de toneladas). Por conseguinte, tal como referido anteriormente, a Comissão concluiu que as importações provenientes da China poderão ter contribuído para o prejuízo importante sofrido pela indústria da União, como se refere no considerando 349, mas que as mesmas não quebraram o nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa e o prejuízo importante apurado durante o período de inquérito.

(401) O produtor-exportador brasileiro Usiminas alegou que a Comissão não conseguira demonstrar a existência de um nexo de causalidade entre o prejuízo e as importações de produtos planos de aço laminados a quente provenientes do Brasil. A Usiminas afirmou que era indiscutível que, devido aos seus volumes reduzidos e aos preços comparativamente mais elevados, as importações brasileiras não eram de todo suscetíveis de ter causado os alegados efeitos prejudiciais à indústria da União. Mais afirmou que, mesmo considerando cumulativamente as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, os respetivos volumes não poderiam ser considerados «significativos» em conformidade com o artigo 3.º, n.º 3, do regulamento de base. Salientou, em especial, que a parte de mercado combinada do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia ascendera, no máximo, a 12,58 % durante o período de inquérito, uma percentagem demasiado reduzida para causar prejuízo, se se considerar que a indústria da União manteve uma parte de mercado superior a 75 % durante o período considerado. A Usiminas observou que, com base nos dados facultados no documento de informação, a quebra de rendibilidade da União e o aumento dos volumes do conjunto das importações do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia não eram concomitantes. Neste contexto, a Usiminas alegou, por exemplo, que as perdas de rendibilidade mais significativas se tinham registado entre 2015 e o período de inquérito, altura em que a parte de mercado combinada das importações provenientes dos países em causa aumentara somente 0,08 %. Por último, solicitou à Comissão que explicasse como era possível que a situação das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia se tivesse alterado de forma tão drástica em tão pouco tempo, a ponto de transformar importações que não constituíam uma ameaça de prejuízo numa causa de prejuízo importante efetivo para a indústria da União.

(402) Em primeiro lugar, tal como explicado no considerando 261, a Comissão concluiu que as condições para a realização de uma avaliação cumulativa dos efeitos das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia estavam reunidas, em conformidade com o artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base. Todas as margens de *dumping* estabelecidas para as importações destes países constantes da secção 3, «*Dumping*», eram superiores ao limiar «*de minimis*» não sendo, por conseguinte, insignificantes.

(403) Em segundo lugar, a Comissão rejeitou a alegação de que os volumes provenientes dos países em causa não podem ser considerados «significativos» na aceção do artigo 3.º, n.º 3, do regulamento de base. A parte de mercado combinada do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, que foi de 7,45 % em 2013, atingiu 12,58 % durante o período de inquérito. Também em termos de volumes absolutos, as importações provenientes destes países aumentaram significativamente durante o período considerado, tendo passado de 2,4 milhões de toneladas, em 2013, para 4,3 milhões de toneladas durante o período de inquérito. Por seu turno, a parte de mercado da indústria da União diminuiu de 85,1 % para 76,7 % durante o mesmo período, o que indica uma deterioração da posição concorrencial dos produtores de aço da União.

(404) Em terceiro lugar, é verdade que a parte de mercado combinada das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia só aumentou 0,08 % no decurso de 2015 e o período de inquérito. No entanto, nesse mesmo período, os preços das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia também diminuíram significativamente 10, 14, 16 e 14 % respetivamente, e este elemento deve também ser tido em consideração para determinar se as importações objeto de *dumping* provenientes dos países em causa provocaram um prejuízo importante à indústria da União.

(405) Por último, quanto à alegação de que os volumes das importações provenientes dos países em causa não representavam uma ameaça de prejuízo, o considerando 188 do regulamento provisório relativo à China estabelece, neste contexto, que «*é provável que as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia, da Sérvia e da Ucrânia tenham contribuído para a ameaça de prejuízo importante*» ([1]). Esta afirmação seria confirmada no considerando 116 do regulamento definitivo relativo à China ([2]).

(406) Note-se ainda que a análise do nexo de causalidade referida nos considerandos 337 a 339 explica claramente e justifica o motivo pelo qual as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia passaram a ser uma causa do prejuízo importante sofrido pela indústria da União. Tendo em conta o nível das importações objeto de *dumping* a preços continuamente decrescentes bem como a perda de volume de vendas e a depreciação dos preços da indústria da União, de que resultou uma situação deficitária, e a coincidência temporal entre ambos, a Comissão concluiu que as importações objeto de *dumping* causaram prejuízo à indústria da União.

(407) A Usiminas alegou ainda que o eventual prejuízo sofrido pela indústria da União durante o período de inquérito se devera, pelo menos em parte, ao facto de as repercussões da recessão económica se terem continuado a fazer sentir ao longo do período considerado. Mais argumentou que, para além dos elevados custos energéticos na União, as importações provenientes da China e da Turquia se afiguravam ser uma causa muito mais provável do alegado prejuízo do que as importações provenientes do Brasil.

(408) A Comissão rejeitou estas alegações pelos seguintes motivos: relativamente ao argumento segundo o qual a recessão económica constituíra, pelo menos em parte, a causa do prejuízo, a Comissão concluiu durante o inquérito que, apesar de se ter repercutido de forma negativa durante 2013, a crise da dívida da área do euro não causou o prejuízo importante apurado durante o período de inquérito (ver o considerando 342).

(409) No que se refere ao argumento de que outros fatores (as importações provenientes da China e da Turquia e os elevados custos energéticos) se afiguravam ser uma causa muito mais provável do alegado prejuízo sofrido pela indústria da União do que as importações provenientes do Brasil, há que referir o seguinte:

a) Importações provenientes da China: tal como estabelecido nos considerandos 343 a 349, a Comissão concluiu que é possível que as importações chinesas, tendo em conta os respetivos volumes e preços, tenham contribuído para o prejuízo importante apurado durante o inquérito, mas não ao ponto de quebrar o nexo de causalidade entre o prejuízo causado à indústria da União e as importações objeto de *dumping* dos quatro países terceiros;

b) Importações provenientes da Turquia: tal como estabelecido no considerando 356, as importações provenientes da Turquia diminuíram durante o período considerado. Assim, mesmo que tenham contribuído para o prejuízo sofrido pela indústria da União, as importações turcas não poderiam ter estado na origem das tendências negativas crescentes verificadas na análise do prejuízo;

c) Custos energéticos elevados: neste contexto, a Comissão remete para o considerando 378. Não se pode argumentar que os produtores da União se encontrem numa situação de desvantagem comparativa no que se refere a estes custos. A queda dos preços da eletricidade no período de 2010 a 2015 fez com que a União passasse a ser a quarta região do mundo com os preços da eletricidade mais baixos.

(410) A Comissão considerou que nenhum dos argumentos apresentados pelas partes interessadas após a divulgação do documento de informação foi de molde a alterar as conclusões que estabeleceram um nexo de causalidade entre as importações objeto de *dumping* e o prejuízo importante sofrido pela indústria da União durante o período de inquérito.

(411) Na sequência da divulgação final, a empresa brasileira CSN alegou que o impacto do grupo ArcelorMittal no prejuízo devia ser separado e distinguido das importações provenientes do Brasil. Por conseguinte, o inquérito relativo ao Brasil deveria ser encerrado, uma vez que a parte de mercado das importações objeto de *dumping* diminuiria para um nível inferior ao limiar «*de minimis*» na ausência das importações realizadas pelo grupo ArcelorMittal, as quais se poderiam definir como prejuízo autoinfligido.

(412) A Comissão rejeitou esta alegação. Mesmo que a Comissão separasse as importações do grupo ArcelorMittal, as restantes importações provenientes do Brasil não seriam claramente negligenciáveis. Além disso, como se refere no considerando 399, a partir do momento em que se conclui que estão reunidos os critérios para uma avaliação cumulativa do efeito das importações objeto de *dumping* ao abrigo do artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base, a análise relativa ao nexo de causalidade deve ser efetuada em relação aos quatro países em causa, considerados em conjunto.

([1]) Regulamento de Execução (UE) 2016/1778 da Comissão, de 6 de outubro de 2016, que institui um direito anti-*dumping* provisório sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China, JO L 272 de 7.10.2016.

([2]) Regulamento de Execução (UE) 2017/649 da Comissão, de 5 de abril de 2017, que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China, JO L 92 de 6.4.2017, p. 68.

(413) Por conseguinte, a Comissão concluiu que o prejuízo importante sofrido pela indústria da União foi causado pelas importações objeto de *dumping* provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia. Outros fatores conhecidos que, ao mesmo tempo, se repercutiram na situação da indústria da União, considerados em conjunto ou individualmente, não quebraram o nexo de causalidade.

6. **INTERESSE DA UNIÃO**

6.1. **Observações preliminares**

(414) Em conformidade com o artigo 21.º do regulamento de base, a Comissão examinou se podia concluir claramente que não era do interesse da União adotar medidas neste caso. A Comissão deu especial atenção à necessidade de eliminar os efeitos de distorção do comércio provocados pelo *dumping* prejudicial, bem como à necessidade de restabelecer uma concorrência efetiva. A análise do interesse da União baseou-se na apreciação dos vários interesses envolvidos, inclusivamente os da indústria da União, dos importadores e dos utilizadores.

(415) As partes foram informadas das conclusões da Comissão sobre o interesse da União através do documento de informação. As partes interessadas apresentaram observações, que são abordadas nos considerandos seguintes Além disso, conforme se explica no considerando 28 e seguintes, a Comissão recolheu igualmente informações adicionais sobre os desenvolvimentos registados após o PI. A Comissão efetuou visitas a diversos utilizadores, associações e produtores da União na sequência da divulgação do documento de informação, tal como se refere no considerando 29. Antes de tomar a sua decisão final sobre o interesse da União, a Comissão teve em conta as observações das partes e as informações adicionais obtidas sobre os desenvolvimentos registados após o PI, as quais são analisadas nos considerandos seguintes.

(416) Na sequência da divulgação do documento de informação, o autor da denúncia manifestou fortes reservas quanto à avaliação dos dados posteriores ao PI realizada pela Comissão para efeitos da determinação do interesse da União. O autor da denúncia alegou que o período posterior ao PI não podia ser utilizado para pôr em causa as conclusões evidentes que devem ser extraídas dos dados relativos ao PI. Mais alegou que, se a Comissão decidisse avaliar os dados relativos ao período posterior ao PI, teria também de analisar o período posterior a março de 2017, *uma vez que «os dados relativos ao segundo trimestre de 2017 constituem a melhor prova do que aconteceria se não fossem instituídos quaisquer direitos* [1]».

(417) Além disso, na sequência da divulgação do documento de informação, a Comissão recebeu dos membros do Consórcio, de produtores-exportadores e da Missão do Brasil junto da União Europeia observações relacionadas com a necessidade de tomar em consideração desenvolvimentos importantes registados após o PI. Na sua maioria, as observações diziam respeito à evolução dos preços e, em especial, ao facto de os preços do produto em causa e do produto similar terem aumentado significativamente depois do período de inquérito.

(418) No que se refere à argumentação do autor da denúncia, por definição, 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 devem, em princípio, ser tomadas em consideração. Não obstante, a Comissão assinala que, quando se trata de determinar se existe um interesse da União nos termos do 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 [2]. A avaliação dos dados posteriores ao PI abrangeu o período posterior ao período de inquérito na medida do possível. Foram enviadas algumas questões complementares às partes interessadas relativamente ao período posterior a março de 2017 e as respostas foram igualmente tidas em conta.

(419) Os desenvolvimentos registados após o PI, entre os quais se destacam o aumento acentuado dos preços do produto em causa e do produto similar e a escassez no mercado de determinados tipos do produto, são pertinentes para a avaliação do interesse da União na instituição de medidas adequadas, atendendo em especial às características especificas do processo em apreço. Por conseguinte, justifica-se e é adequada a decisão da Comissão de, a título excecional, investigar os desenvolvimentos registados após o PI no período de julho de 2016 a março de 2017 (e de março de 2017 em diante) no contexto da sua determinação do interesse da União.

---

[1] Observações da Eurofer de 2 de maio de 2017, p. 12. Este comentário refere-se ao facto de, na fase provisória, a Comissão ter decidido continuar o inquérito sem a instituição de medidas.

[2] Acórdão de 25 de outubro de 2011, *Transnational Company «Kazchrome» e ENRC Marketing/Conselho*, processo T-192/08. EU:T:2011:619, n.º 221.

6.2. **Interesse da indústria da União**

(420) A indústria da União está localizada em diversos Estados-Membros (Reino Unido, França, Alemanha, República Checa, República Eslovaca, Itália, Luxemburgo, Bélgica, Polónia, Países Baixos, Áustria, Finlândia, Suécia, Portugal, Hungria e Espanha) e emprega cerca de 18 000 trabalhadores, que trabalham diretamente com o produto similar nas diversas aciarias dos produtores da União (ver o considerando 289).

(421) 17 produtores da UE colaboraram durante o inquérito. Um produtor italiano opôs-se ao início do inquérito.

(422) Como se expõe no considerando 387, a indústria da União no seu conjunto sofreu uma deterioração da sua situação, sobretudo a partir do segundo semestre de 2015, e foi afetada negativamente pelas importações objeto de *dumping*. Em especial, os indicadores de prejuízo relacionados com o desempenho financeiro dos produtores da União incluídos na amostra, como a rendibilidade, foram gravemente afetados.

(423) Prevê-se que a instituição de direitos anti-*dumping* definitivos reponha as condições equitativas de comércio no mercado da União e permita que a indústria da União recupere, desta forma melhorando a sua rendibilidade até aos níveis considerados necessários para esta indústria intensiva em termos de capital. A indústria da União sofreu um prejuízo importante causado pelas importações objeto de *dumping* provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia.

(424) Na sequência da divulgação do documento de informação, a Comissão enviou questionários adicionais relativos ao período posterior ao PI aos seis produtores da União incluídos na amostra. Foram recebidas respostas aos questionários relativos ao período posterior ao PI de todos os seis produtores da União, tendo o autor da denúncia sido informado de que os serviços da Comissão iriam proceder a uma verificação dos dados pertinentes no local.

(425) Os dados relativos ao período posterior ao PI que foram recolhidos junto dos seis produtores da União incluídos na amostra mostram que a rendibilidade de cada produtor da União variou. Em média, durante o PI, as perdas dos produtores da União incluídos na amostra ascenderam a – 7,8 %. No períodos posteriores ao PI de julho a dezembro de 2016 e de janeiro a março de 2017, a rendibilidade foi de 2 % e 8,6 %, respetivamente. Estas percentagens constituem a média ponderada dos valores de rendibilidade antes de impostos de todos os produtores da União incluídos na amostra, tal como indicado nas respetivas demonstrações de resultados, expressa em percentagem das suas vendas na União a clientes independentes.

(426) A Comissão recorda que, 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 verificados relativos ao PI. A recolha e a verificação dos dados relativos ao período posterior ao PI, por outro lado, foram efetuadas exclusivamente no quadro da análise do interesse da União. O quadro constante do considerando 301 mostra que, a partir de 2013, houve perdas avultadas e *cash flows* negativos.

(427) Com base nas informações suplementares recebidas, a Comissão concluiu que a avaliação global da evolução dos lucros e dos custos nos períodos posteriores ao PI não pode atenuar as tendências negativas apuradas nos outros indicadores de prejuízo nem compensar os quatro períodos consecutivos de perdas avultadas.

(428) A Comissão concluiu, por conseguinte, que a instituição de direitos anti-*dumping* definitivos seria do interesse da indústria da União.

6.3. **Interesse dos importadores**

(429) Tal como se refere no considerando 8, os sete importadores que se deram a conhecer eram membros do Consórcio e manifestaram-se contra a instituição de medidas no presente inquérito.

(430) No caso do importador independente incluído na amostra, as atividades relacionadas com o produto em causa representaram entre 5 e 10 % do volume de negócios total durante o período de inquérito. Este importador independente opôs-se à instituição de medidas anti-*dumping*, já que considerava que tal poderia levar a uma nova redução ou mesmo à cessação das importações do produto em causa.

(431) A Comissão observou que, tal como estabelecido nos considerandos 453 e 458, as importações de produtos planos de aço laminados a quente provenientes de outros países para além do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia compensaram em certa medida, nos primeiros meses de 2017, os volumes que foram importados dos países em causa antes do início do presente inquérito. Por conseguinte, a Comissão concluiu que, em termos de preços, a instituição de medidas não se repercutiria de forma considerável nos importadores, mas estes teriam de mudar de fontes de abastecimento e incorrer assim em custos suplementares.

6.4. **Interesse dos utilizadores**

6.4.1. *Introdução*

(432) Os produtos planos de aço laminados a quente são utilizados como um produto industrial adquirido pelos utilizadores finais para aplicações diversas, incluindo na construção (produção de tubos de aço) e na construção naval, em contentores de gás, recipientes sob pressão e infraestruturas de transporte de energia.

(433) Os utilizadores concorrem com as empresas coligadas da indústria da União integradas verticalmente nos mercados a jusante do produto em causa. O produto em causa/produto similar é um elemento de custo e é transformado pelos diversos utilizadores.

(434) O Consórcio apresentou diversas observações em várias fases do inquérito. Além disso, a seu pedido, foram realizadas três audições.

(435) A empresa italiana Marcegaglia Carbon Steel Spa, (a seguir «Marcegaglia»), que transforma o produto em causa/produto similar e produz, nomeadamente, tubos e outros produtos de aço a jusante, é membro do Consórcio e respondeu ao questionário na sua qualidade de membro. Tal como para os outros utilizadores, o produto em causa/produto similar é um elemento de custo para este utilizador. Por si só, a Marcegaglia consome anualmente entre 2,9 e 4,4 milhões de toneladas do produto em causa/produto similar. Importa entre 1,6 e 2,4 milhões de toneladas de produto provenientes quer dos países em causa quer de outros países terceiros. A Marcegaglia colaborou plenamente durante o inquérito. Respondeu ao questionário, foi objeto de uma visita de verificação no local e prestou todas as informações solicitadas pela Comissão no decurso do inquérito.

(436) Ademais, para além dos membros do Consórcio, outros utilizadores, em especial dos Estados bálticos e da Polónia, apresentaram observações logo após o início do processo, como se refere no considerando 17, tendo manifestado a sua oposição ao início do presente inquérito. A Confederação de Empregadores da Letónia e a Associação das Indústrias Mecânicas e Metalúrgicas da Letónia também apresentaram observações, opondo-se ao início. Embora se tenha solicitado a estas partes interessadas nova colaboração no decurso do inquérito, inclusive após a divulgação do documento de informação, não foram recebidas quaisquer observações suplementares.

(437) Na sequência da divulgação do documento de informação, o autor da denúncia alegou que a análise do interesse da União fora falseada pelo facto de incidir apenas em utilizadores não integrados que dependem das exportações e que beneficiaram (e continuam a beneficiar) do fornecimento de produtos de base objeto de *dumping*. Mais alegou que a Comissão não teve em conta os interesses de outras empresas utilizadoras — utilizadores coligados com os produtores da União e outros utilizadores que, por diferentes motivos, não podem recorrer a importações. Neste contexto, argumentou que a não instituição de medidas tivera um impacto negativo nos utilizadores coligados com os produtores da União, que têm de competir com utilizadores que recorrem às importações objeto de *dumping*.

(438) Tal como referido nos considerandos 28 e 29, após a divulgação do documento de informação, a Comissão continuou a procurar obter e a verificar todas as informações que considerou necessárias para as suas conclusões definitivas. Para o efeito, enviou questionários adicionais relativos ao período posterior ao PI a 74 utilizadores (entre os quais, membros do Consórcio, utilizadores coligados com produtores da União e outros utilizadores que, por diferentes motivos, não podem recorrer a importações) e a 12 associações de utilizadores.

(439) A Comissão recebeu respostas ao questionário relativo ao período posterior ao PI de 25 utilizadores/centros de serviços:

— 11 membros do Consórcio ([1]), que representam 33 % de todos os membros do Consórcio, responderam ao questionário relativo ao período posterior ao PI, tendo-se manifestado contra a instituição de medidas.

— Três utilizadores coligados com produtores-exportadores responderam ao questionário, tendo-se manifestado contra a instituição de medidas.

— Nove utilizadores coligados com produtores da União responderam ao questionário relativo ao período posterior ao PI, pronunciando-se a favor da instituição de medidas.

— Dois utilizadores não coligados com produtores da União responderam ao questionário relativo ao período posterior ao PI, pronunciando-se a favor da instituição de medidas.

Das 25 respostas ao questionário relativo ao período posterior ao PI, 14 foram enviadas por utilizadores.

(440) Foram ainda facultadas informações adicionais por duas das 12 associações de utilizadores.

(441) Neste contexto, o autor da denúncia alegou que a Comissão deveria ter concluído que não há qualquer impacto sobre os utilizadores em virtude do baixo nível de colaboração, pelos seguintes motivos: foram muito poucos os utilizadores que responderam ao questionário inicial, a taxa de resposta dos utilizadores a um grande número de questionários relativos ao período posterior ao PI foi baixa, tal como o foi a taxa de resposta dos membros do Consórcio e, por último, as opiniões da maior parte dos utilizadores, que facultaram dados financeiros e se mostraram favoráveis aos direitos, foram amplamente ignoradas.

(442) A Comissão reiterou, desde logo, que procedera ao inquérito sobre o interesse da União no pleno respeito do artigo 21.º do regulamento de base:

quando da divulgação do documento de informação (em 4 de abril de 2017, ver o considerando 22), a Comissão reconhecera que o nível de colaboração dos utilizadores no inquérito inicial tinha sido baixo e convidara as partes a apresentarem as suas opiniões sobre os factos e considerações que haviam sido obtidos até à data na fase provisória. Nessa altura, observou ainda que os documentos comprovativos obtidos junto de uma fonte contradiziam outros documentos facultados por outras fontes, entre os quais as declarações contraditórias da indústria da União e do Consórcio relativas às margens de rendibilidade e à possibilidade de repercutir os aumentos de preços. A este respeito, a Comissão determinou os procedimentos adicionais que seriam necessários para recolher elementos de prova adequados, em consonância com o artigo 21.º, n.º 1 (segundo período) e n.º 2, do regulamento de base, segundo o qual só pode ser efetuada uma determinação ao abrigo deste artigo se todas as partes tiverem tido oportunidade de apresentar os seus pontos de vista. O artigo 21.º, n.º 5, do regulamento de base dispõe, além disso, que a Comissão deve examinar as informações devidamente comunicadas após a fase provisória.

(443) A Comissão também não considerou convincente o argumento apresentado pelo autor da denúncia de que o nível de resposta dos utilizadores aos questionários relativos ao período posterior ao PI fora demasiado baixo para que deles se pudessem retirar conclusões significativas. A Comissão recebeu 14 respostas integrais ao questionário relativo ao período posterior ao PI por parte dos utilizadores (ver o quadro constante do considerando 498). Como se refere no considerando 435, uma das respostas ao questionário foi enviada por um utilizador importante (Marcegaglia), que, por si só, consumiu entre 8,5 % e 13 % da produção total da União de produtos planos de aço laminados a quente. Além disso, a resposta que a ESTA facultou relativamente ao período posterior ao PI representa, no mínimo, mais de 100 fabricantes de tubos de aço na União ([2]). As informações que prestou sobre a rendibilidade ligeiramente negativa de todo o setor dos tubos de aço veio confirmar os elementos de prova obtidos junto dos utilizadores que colaboraram plenamente mediante o preenchimento dos questionários relativos ao período posterior ao PI. Consequentemente, a Comissão entendeu que se poderiam considerar representativas as 25 respostas (14 das quais foram respostas integrais de utilizadores ao questionário relativo ao período posterior ao PI) para retirar conclusões sobre a totalidade do mercado dos fabricantes de tubos de aço, em plena conformidade com o artigo 21.º, n.º 5, do regulamento de base.

([1]) Embora todos os membros do Consórcio tenham sido convidados a preencher os questionários relativos ao período posterior ao PI, o advogado que representa o Consórcio declarou que alguns não tinham a estrutura organizacional necessária para prestar as informações relativas ao período posterior ao PI e outros estavam ocupados com o encerramento do exercício financeiro, já para não mencionar os feriados e o curto prazo concedido para preencher o questionário.

([2]) Na sua resposta aos serviços da Comissão em 10 de maio de 2017, a própria ESTA afirmou que «*representava mais de 100 produtores de tubos de aço em 17 países da UE e mais de 90 % da produção da UE. A diversidade destes produtores […] podem ser grandes grupos internacionais ou PME com uma única unidade de produção num país, que também podem ser filiais de grandes produtores de aço ou empresas familiares…*».

(444) Por último, a Comissão rejeitou a alegação do autor da denúncia de que ignorara as opiniões dos utilizadores que se tinham manifestado a favor das medidas, uma vez que estas opiniões foram claramente referidas no considerando 439 e no quadro constante do considerando 498. No entanto, a Comissão estava ciente de que, na sua maioria, estes utilizadores faziam parte dos produtores de aço da União integrados verticalmente que produziam produtos planos de aço laminados a quente. Só se deram a conhecer após uma ação concertada, de que é prova a apresentação de formulações-tipo a favor de medidas, sem quaisquer informações concretas sobre a sua situação específica. Uma vez que se limitaram a fazer eco das opiniões gerais da indústria da União, a Comissão considerou que não apresentaram quaisquer novos elementos que pudessem alterar a avaliação dos interesses em causa.

(445) Nas subsecções seguintes apresenta-se a avaliação de todas as informações recebidas durante o presente inquérito e as conclusões a que a Comissão chegou depois de tomar em consideração todas as observações enviadas pelas partes interessadas.

6.4.2. *Alegações dos utilizadores*

(446) O Consórcio alegou que, para além das medidas instituídas sobre as importações provenientes da China, a instituição de medidas sobre as importações provenientes dos países em causa conduziria a uma situação em que os utilizadores deixariam de ter acesso a aprovisionamentos fiáveis no mercado da União, em especial, de rolos de alta qualidade para relaminagem. Os utilizadores membros do Consórcio afirmaram igualmente durante as audições que a indústria da União nem sempre fornece determinados tipos do produto mais especializados (tais como os utilizados no setor automóvel). Mais alegaram que os produtores da União demoram muito tempo a fornecer os produtos e que, ao contrário destes, os comerciantes da União também armazenam diferentes tipos do produto e organizam pequenas entregas em função das conveniências dos utilizadores.

(447) O Consórcio chamou a atenção para o facto de 88 % da produção total da União ser da responsabilidade de apenas 16 empresas pertencentes a oito grandes grupos e de a maior parte da produção ser utilizada no mercado cativo. Assim, em virtude de deterem uma parte de mercado relativamente elevada, os produtores da União podiam exercer uma forte pressão tanto sobre o mercado do produto em causa como sobre o mercado a jusante. Alguns membros do Consórcio confirmaram igualmente estas declarações durante as audições.

(448) O Consórcio alegou ainda que «*a adoção de direitos anti-dumping contra os países em causa poria a indústria transformadora não coligada da UE numa situação de extrema vulnerabilidade em relação aos concorrentes estabelecidos em países terceiros que podiam vender nos mercados da UE produtos obtidos a partir de produtos planos de aço laminados a quente não sujeitos a medidas anti-dumping*.» Mais alegou que os produtores de aço da União obtiveram melhores resultados no segundo semestre de 2016 (período posterior ao PI), em virtude do aumento considerável dos preços no mercado da União.

(449) A Associação das Indústrias Mecânicas e Metalúrgicas da Letónia argumentou, em 18 de julho de 2016, que «*quaisquer medidas instituídas contra as importações deste produto e a necessidade de encontrar outros fornecedores aumentarão significativamente os custos de produção e irão reduzir a competitividade dos produtos de valor acrescentado da Letónia em todos os mercados a curto e médio prazo*». Foram apresentadas conjuntamente pelo Consórcio e individualmente por vários dos seus membros observações do mesmo teor, alegando que uma eventual instituição de medidas daria azo ao aumento dos custos para os utilizadores.

6.4.3. *Análise das alegações dos utilizadores*

6.4.3.1. Escassez da oferta

(450) No que diz respeito à alegação dos utilizadores de que a instituição de medidas conduziria a uma escassez da oferta do produto em causa, a Comissão salientou, em primeiro lugar, que os direitos anti-*dumping* não têm por objetivo fechar o mercado da União a todas as importações, mas restabelecer condições de comércio leal, através da supressão dos efeitos do *dumping* prejudicial. Não se espera, portanto, que terminem as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, mas sim que prossigam, embora a preços equitativos.

(451) Ao mesmo tempo, não se pode excluir que, na prática, as medidas contra o Brasil, o Irão, a Rússia e a Ucrânia são suscetíveis de ter efeitos proibitivos nestes países.

(452) A Comissão estabeleceu que os utilizadores não dependem exclusivamente das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, já que também adquiriram o produto em causa a produtores da União e a produtores de outros países terceiros, como a Turquia, a Coreia do Sul e a Índia.

(453) Por conseguinte, os utilizadores podiam também recorrer a importações provenientes de outros países terceiros. A Comissão observou, neste contexto, um aumento relativo das importações provenientes de outros países terceiros como a Turquia, a Coreia do Sul e a Índia, em 2016. Em termos absolutos, estes países exportaram aproximadamente 2,25 milhões de toneladas em 2016.

(454) Ademais, a Comissão apurou durante o inquérito que a indústria da União tem capacidade não utilizada disponível, como se mostra no quadro constante do considerando 278. O autor da denúncia mais alegou que uma parte considerável (cerca de 7 milhões de toneladas) da capacidade não utilizada disponível poderia ser utilizada a curto prazo, se as condições do mercado assim o permitissem. O autor da denúncia remeteu especificamente para a possível reabertura de três unidades de produção no Reino Unido, em Espanha e na Alemanha. A Comissão confirmaria posteriormente que essas unidades de produção existem e poderão potencialmente ser reabertas.

(455) Na sequência da divulgação do documento de informação, a Comissão recebeu observações de várias partes interessadas sobre as suas conclusões relativas à possível escassez da oferta.

(456) Dois produtores-exportadores russos (grupo MMK/grupo Severstal) alegaram que as medidas teriam um efeito proibitivo/restritivo sobre as importações e poriam efetivamente em causa o abastecimento de produtos planos de aço laminados a quente não só às suas filiais como também a todos os utilizadores independentes em toda a União.

(457) Por outro lado, o autor da denúncia declarou que as importações de produtos planos de aço laminados a quente provenientes dos cinco países em causa — que ascenderam a cerca de 421 000 toneladas por mês em 2016 — poderiam ser mais do que compensadas pelas importações provenientes da Turquia, da Índia, da Coreia do Sul e do Egito, que se elevaram a 450 000 toneladas por mês no primeiro trimestre de 2017. Pelo contrário, o Consórcio alegou que os utilizadores não tinham garantias de que as importações provenientes destes países constituiriam uma fonte de abastecimento válida alternativa e estável atendendo, nomeadamente, à forte procura de aço no mercado interno da Turquia e da Índia. O Consórcio argumentou ainda que, após a instituição dos direitos anti-*dumping* provisórios sobre as importações provenientes da China em outubro de 2016, uma comparação entre o período de outubro de 2016 a janeiro de 2017 e o período de outubro de 2015 a janeiro de 2016 mostrou que as importações de produtos planos de aço laminados a quente provenientes da China diminuíram 98 %.

(458) Como se refere no considerando 452, a Comissão apurou que os utilizadores não dependem exclusivamente das importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, já que também adquiriram produtos planos de aço laminados a quente a produtores da União e a produtores de outros países terceiros durante o período de inquérito. A este respeito, com base em dados do Eurostat de acesso público, as importações de produtos planos de aço laminados a quente provenientes de outros países para além do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia compensaram, nos primeiros meses de 2017, os volumes que foram importados dos países em causa antes do início do presente inquérito. As outras principais importações de países terceiros nos primeiros meses de 2017 provieram de países como o Egito, a Índia, a Coreia do Sul e a Turquia. Não obstante, os volumes das importações provenientes de outros países para além do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia não compensaram completamente a diminuição dos volumes das importações provenientes destes países e da China.

Quadro 22

Comparação dos volumes das importações

Países	Total das importações durante o PI	Média mensal durante o PI	Total das importações no primeiro trimestre de 2017	Média mensal no primeiro trimestre de 2017	Diferença entre a média mensal das importações
Quatro países (Brasil, Irão, Rússia e Ucrânia)	4 266 881 (ver o considerando 262)	355 573	386 485	128 828	– 226 745
China	1 578 848 (ver o considerando 343)	131 571	5 364	1 788	– 129 783

Países	Total das importações durante o PI	Média mensal durante o PI	Total das importações no primeiro trimestre de 2017	Média mensal no primeiro trimestre de 2017	Diferença entre a média mensal das importações
Outros países terceiros (Egito, Índia, Coreia do Sul, Turquia …)	2 057 998 (ver o considerando 353)	171 499	1 463 824	487 941	+ 316 442
Total das importações	7 903 727	658 643	1 855 673	618 557	– 40 086

Fonte: Eurostat

(459) O quadro acima mostra que o volume médio total das importações diminuiu cerca de 40 000 toneladas por mês (480 000 toneladas por ano), quando se procede à comparação dos volumes durante o PI com os volumes durante o primeiro trimestre de 2017. Em consequência, no que diz respeito a estes períodos, os volumes das importações provenientes de outros países terceiros compensaram em grande medida, mas não inteiramente, a redução dos volumes provenientes dos quatro países em causa e da China.

(460) O quadro seguinte mostra a produção efetiva de alguns dos outros principais países terceiros (Egito, Índia, Coreia do Sul e Turquia).

Quadro 23

Produção efetiva do produto similar por países terceiros (em milhares de toneladas)

País	Capacidade de aço bruto para 2014 [1]	Produção de aço bruto em 2014 [2]	Produção de aço bruto em 2015 [2]	Capacidade excedentária teórica em 2014	Produção efetiva de produtos planos de aço laminados a quente em 2014	Produção efetiva de produtos planos de aço laminados a quente em 2015
Egito	11 200	6 485	5 506	4 715	849	689
Índia	108 000	87 292	89 026	20 708	40 956	48 100 [3]
Coreia do Sul	85 900	71 543	69 670	14 357	48 587	47 489
Turquia	49 400	34 035	31 517	17 883	ND [4]	ND [4]

[1] *Fonte de dados relativos à capacidade:* OCDE (OCDE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, de 5 de setembro de 2016, Directorate for Science, Technology and Innovation, Updated steelmaking capacity figures and a proposed framework for enhancing capacity monitoring activity, anexo, p. 7 e seguintes).
[2] *Fonte de dados relativos à produção:* Associação Mundial do Aço, Steel Statistical Yearbook 2016 (Associação Mundial do Aço, Steel Statistical Yearbook 2016, quadro 1 nas páginas 1 e 2 e quadro 13 na página 35, http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html).
[3] Estimativa
[4] Dados indisponíveis

(461) Os últimos dados disponíveis relativos ao produto similar no período de 2014/2015 mostram que estes países terceiros têm capacidade produtiva bem como uma certa capacidade excedentária disponível para a produção de aço bruto. No entanto, a procura de aço no mercado interno da Índia [1] é grande e, na Turquia, prevê-se que venha a crescer [2]. Na Coreia do Sul, o aumento da procura de aço [3] foi sustentado pela rápida expansão do setor da construção nos dois últimos anos, embora os indicadores mais recentes apontem atualmente para um abrandamento do ritmo de construção neste país. Por seu turno, a produção de aço no Egito [4] está em recessão, em parte devido às falhas de distribuição de gás natural e à decisão das autoridades egípcias de eliminar as subvenções concedidas à indústria siderúrgica para a utilização de gás natural.

[1] EUA, International Trade Administration, Global Steel Trade Monitor, fevereiro de 2017, Steel Exports Report India, http://www.trade.gov/steel/countries/pdfs/2017/q1/exports-india.pdf
[2] OCDE, DSTI/SC(2017)1/Final, Comité do Aço da OCDE, 24 de março de 2017, *Steel Market Developments* — Q2 2017, análise nas páginas 6 e 9, http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf
[3] OCDE, DSTI/SC(2017)1/Final, Comité do Aço da OCDE, 24 de março de 2017, *Steel Market Developments* — Q2 2017, análise na página 7 http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf
[4] OCDE, DSTI/SC(2017)1/Final, Comité do Aço da OCDE, 24 de março de 2017, *Steel Market Developments* — Q2 2017, análise na página 10 http://www.oecd.org/industry/ind/steel-market-developments-2017Q2.pdf Ver ainda OCDE, DSTI/SU/SC(2016)6/Final, de 5 de setembro de 2016, Directorate for Science, Technology and Innovation, a respeito da decisão de suprimir as subvenções ao gás natural, página 19.

(462) A Comissão observou igualmente que a indústria da União alegou que a capacidade não utilizada poderia ser utilizada assim que se restabelecesse a concorrência leal no mercado. De acordo com algumas estimativas de produtores da União em causa, a reabertura das três unidades de produção no Reino Unido, em Espanha e na Alemanha poderá demorar de duas semanas a seis meses. Esta produção suplementar pode ser complementada com importações de outros países terceiros.

(463) Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação de que a instituição de medidas levaria a uma escassez da oferta do produto em causa/produto similar no mercado da União. No entanto, a Comissão concluiu também que a instituição de direitos anti-*dumping* é suscetível de tornar os utilizadores mais dependentes da indústria da União (ver a secção 6.4.3.2.).

6.4.3.2. Poder de negociação dos produtores de aço da União

(464) Como se mostra no quadro constante do considerando 282, a parte de mercado da indústria da União em termos de consumo da União representou 76,7 % durante o PI. Por conseguinte, as importações totais na União representaram 23,3 % do consumo da União durante o PI. Mais de 70 % de todas estas importações na União durante o PI provieram dos países em causa (Brasil, Irão, Rússia e Ucrânia), bem como da China, cujas importações estão sujeitas a direitos anti-*dumping* desde 7 de outubro de 2016 ([1]).

(465) Por conseguinte, se fossem instituídos direitos anti-*dumping* sobre as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, mais de 70 % das importações totais (inclusive da China, que foi já sujeita a medidas) durante o PI seriam sujeitas a medidas, apesar de outros países terceiros para além do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia terem começado a importar na União depois do período de inquérito, como se refere no considerando 457. Todavia, sujeitar a medidas 70 % de todas as importações durante o PI reforçaria significativamente a posição dos produtores de aço da União no mercado da União de produtos planos de aço laminados a quente.

(466) A Comissão verificou que a indústria da União não é constituída apenas por produtores individuais mas também por grupos de produtores coligados nos diversos países da União, que já fornecem aos utilizadores um volume elevado do produto similar (tal como se refere no considerando 464, a parte de mercado total da indústria da União no mercado livre da União ascende a 76,7 %). O maior grupo de produtores de aço da União representa mais de um terço de toda a produção de produtos planos de aço laminados a quente da União, e os três maiores grupos de produtores representam, em conjunto, mais de dois terços de toda a produção de produtos planos de aço laminados a quente da União. A Comissão apurou igualmente que cerca de 60 % da produção total dos produtores da União se destinava à utilização cativa.

(467) Na sequência da divulgação do documento de informação, o autor da denúncia contestou as afirmações da Comissão relativas ao aumento do poder de negociação dos produtores de aço da União, alegando que não respeitavam os princípios fundamentais da economia. Em seu entender, existia e continuaria a existir concorrência entre um número considerável de grandes produtores de aço da União e os preços manter-se-iam a um nível competitivo. Além disso, o autor da denúncia apresentou em apoio da sua argumentação um modelo económico com base no qual afirmou: «*conclui-se que o número de fornecedores da União e de países terceiros é insuficiente para dissipar as dúvidas de que a estrutura do mercado poderia dar origem a um poder de fixação de preços significativo, tendo sobretudo em conta a disponibilidade constante de aprovisionamento residual não objeto de dumping por parte de fornecedores com margens de prejuízo moderadas, que confirma os resultados da modelização quantitativa do impacto em termos de quantidade e de preços.* ([2])» Este modelo económico foi igualmente apresentado numa audição realizada em 8 de junho de 2017.

(468) Dois produtores-exportadores russos (grupo MMK/grupo Severstal) apontaram, no entanto, para a estrutura oligopolística do mercado da União, estrutura essa que, conjugada com medidas anti-*dumping*, poderia criar o potencial para a fixação de preços superiores aos de um mercado concorrencial por parte dos poucos grupos de fornecedores restantes.

(469) No que diz respeito aos argumentos do autor da denúncia, a Comissão observa o seguinte:

— O modelo económico supramencionado não faz qualquer distinção entre as importações provenientes de países terceiros e as importações provenientes da China, o que constitui uma clara deficiência do modelo, uma vez que os dados estatísticos revelam que as importações chinesas no mercado da União foram interrompidas a partir do quarto trimestre de 2016;

([1]) Regulamento de Execução (UE) 2016/1778 da Comissão, de 6 de outubro de 2016, que institui um direito anti-*dumping* provisório sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China, JO L 272 de 7.10.2016.

([2]) Documento da Eurofer, *Economic analysis of the impact of anti-dumping measures in AD 635 on selected imports of hot-rolled flat steel (HRF) on EU downstream products*, sem data, enviado aos serviços da Comissão em 31 de maio de 2017, p. 1.

— O modelo económico da Eurofer não contém informações sobre as capacidades disponíveis noutros países terceiros (para além dos países objeto do presente inquérito e da China) ([1]). Concretamente, isto significa que a elasticidade-preço da oferta de 10 não se verifica para uma gama suficientemente ampla da função da oferta;

— O modelo económico calculou margens de *dumping* e de prejuízo entre 11,4 % e 22,8 %, ao passo que as margens mais elevadas calculadas no presente inquérito são superiores, ascendendo a um máximo de 33 % (ver o considerando 583);

— O inquérito revelou que, em determinados casos, os produtores da União não forneceram os utilizadores em devido tempo. Como tal, a elasticidade da oferta interna de 10, utilizada no modelo económico, não só é questionável como foi provavelmente sobrestimada;

— Ainda que a principal conclusão da análise económica esteja correta, e que os direitos *ad valorem* tivessem apenas um impacto limitado sobre os preços e um impacto mais pronunciado sobre os volumes, continua a ser indiscutível que a rendibilidade dos produtores da União no período de janeiro a março posterior ao PI passou de uma situação deficitária de 7,8 % para um lucro de 8,6 % (janeiro a março de 2017), ao passo que a rendibilidade dos fabricantes de tubos de aço foi de apenas 0,4 % no mesmo período.

(470) Na sequência da divulgação final, o autor da denúncia alegou que as conclusões da Comissão sobre o poder de negociação não respeitavam os princípios económicos de base.

— Em primeiro lugar, não é feita qualquer menção ao índice Herfindahl-Hirschman (HHI), que é o instrumento normal para medir a concentração do mercado e o poder de mercado. O autor da denúncia alegou ainda que oito grandes operadores e uma abundante capacidade não utilizada são indicadores de um mercado concorrencial.

— Em segundo lugar, a Comissão não poderia ter invocado as alegações da Severstal e da MMK relativas a oligopólios e a preços superiores aos de um mercado concorrencial quando tais alegações eram desmentidas pelos dados e não eram apoiadas por quaisquer elementos de prova. Estas alegações não fundamentadas tinham sido citadas apenas em defesa de ideias preconcebidas.

(471) A Comissão rejeitou estas observações, considerando-as infundadas.

— Em primeiro lugar, no que diz respeito à concentração do mercado e ao poder de negociação da indústria do aço da União, a Comissão remeteu para o potencial adicional de consolidação no mercado da União: a ThyssenKrupp anunciou a alienação da sua atividade de produção de aço na Europa, e entre as opções divulgadas ao público consta a fusão com a Tata Steel ou outro concorrente. Além disso, a anterior concorrente Ilva, com a sua enorme capacidade de produção, foi adquirida principalmente pela ArcelorMittal, aumentando ainda mais o poder de negociação dos adquirentes. A este respeito, não obstante as reduções de produção da Ilva durante o período considerado, como se refere no considerando 365, a Comissão foi informada de que os adquirentes se comprometeram a iniciar em 2018 a produção de 6,5 milhões de toneladas de aço e 9,5 milhões de toneladas de produtos planos. A Comissão tinha, assim, motivos factuais e indiscutíveis para prever um novo aumento do poder de negociação do maior produtor da União no mercado da União.

— Em segundo lugar, a Comissão rejeitou firmemente a alegação de que descurara o modelo económico, uma vez que chamou a atenção para o mesmo no considerando 467 e teceu observações a seu respeito no considerando 469. No que diz respeito às declarações do grupo MMK/grupo Severstal, a Comissão salienta que tem a obrigação de considerar todos os elementos de prova constantes do dossiê, o que não quer dizer que tenha necessariamente de concordar com as apreciações formuladas nesses documentos.

(472) O autor da denúncia alegou também que a Comissão rejeitara erradamente o modelo económico independente com base em supostas deficiências da análise.

— Em primeiro lugar, a crítica da Comissão de que o modelo económico não fizera uma distinção entre as importações provenientes de países terceiros e as importações chinesas nem incluíra dados pormenorizados sobre as capacidades dos países terceiros não era correta, porque um segundo relatório revisto apresentado em 15 de junho corrigira essas omissões.

— Em segundo lugar, o facto de as margens de *dumping* e de prejuízo calculadas pela Comissão serem ligeiramente mais elevadas do que as utilizadas no modelo económico era um argumento manifestamente injusto para rejeitar este modelo, uma vez que o autor da denúncia não recebera esses dados quando encomendara o estudo.

([1]) A Comissão apresentou alguns dados no presente regulamento. Ver o considerando 460.

— Em terceiro lugar, a Comissão ignorara o facto de a melhoria da rendibilidade dos produtores da União provir sobretudo do aumento das vendas e, por conseguinte, de uma maior utilização da capacidade, que reduz os custos unitários, e não do aumento dos preços.

— Em quarto lugar, a Comissão não apresentara quaisquer elementos de prova de que a elasticidade da procura interna de 10 era questionável.

(473) A Comissão aceitou os dois primeiros pontos.

— Em primeiro lugar, tinha efetivamente recebido duas versões do relatório, nomeadamente uma para a audição de 8 de junho de 2017 e uma segunda enviada por correio eletrónico em 15 de junho de 2017. A mensagem de correio eletrónico de 15 de junho de 2017 remetida pelo autor da denúncia não explicava que havia diferenças entre as duas versões, pelo que, no documento de divulgação geral, a Comissão tecera as suas observações apenas com base na primeira versão. No entanto, tendo verificado que os dados que considerara omissos tinham sido incluídos na segunda versão, a Comissão retirou a suas críticas ao relatório neste contexto.

— Em segundo lugar, a Comissão reconheceu que o autor da denúncia não tinha conhecimento das margens de *dumping* e de prejuízo na altura da elaboração do modelo económico encomendado. A este respeito, a Comissão reconheceu que este facto não podia ser invocado contra o estudo. Note-se, no entanto, que isso não altera o facto de os dados constantes do considerando 469 serem mais exatos do que os que foram utilizados no estudo.

(474) A Comissão rejeitou os outros dois argumentos apresentados contra a sua crítica do estudo.

— A melhoria da rendibilidade da indústria da União após o período de inquérito pode resultar de um aumento de preços, ou de custos mais baixos ou de um efeito combinado de ambos os elementos. Tal como estabelecido no considerando 494, os preços aumentaram mais de 30 % após o período de inquérito. Em paralelo, os custos das matérias-primas também aumentaram, mas não na mesma medida e com um maior grau de volatilidade. A Comissão comparou ainda a taxa de utilização da capacidade da indústria da União durante o PI (74 %) com a taxa de utilização da capacidade no primeiro trimestre de 2017 (76 %). Não se afigura provável que esta diferença de 2 pontos percentuais tenha dado azo a uma redução dos custos unitários significativa ao ponto de se tornar no principal fator da melhoria da rendibilidade. Com base neste cálculo, pode partir-se seguramente do princípio de que os aumentos dos preços tiveram um papel importante no aumento da rendibilidade da indústria da União.

— No que diz respeito à elasticidade da oferta interna de 10, a Comissão esclareceu que obtivera elementos de prova relativos a alguns utilizadores que tinham tido dificuldades de abastecimento de produtos planos de aço laminados a quente. Estes factos foram devidamente verificados durante o inquérito, como se indica mais pormenorizadamente no considerando 506, e confirmaram as dúvidas da Comissão relativamente à elasticidade da oferta interna.

— Além disso, a Comissão procedeu a uma verificação do modelo económico do autor da denúncia, que pressupunha que os direitos *ad valorem* não se deveriam repercutir nos preços da União, à luz da experiência do regulamento recente que instituiu direitos *ad valorem* entre 18,1 % e 35,9 % sobre as importações de produtos planos de aço laminados a quente provenientes da China. Mais observou que — após a instituição das medidas sobre os produtos planos de aço laminados a quente originários da RPC — os preços da União aumentaram para um nível relativamente mais elevado do que os preços do mercado mundial. Em concreto, o diferencial entre os preços CIF das importações e os preços à saída da fábrica na União (média simples no que respeita a regiões e qualidade) foi de, aproximadamente, 26 EUR após a instituição das medidas em outubro de 2016, mas tinha sido de apenas 9 EUR ao longo de um período com a mesma duração antes da instituição destas medidas. O regulamento que institui direitos anti-*dumping* sobre produtos planos de aço laminados a quente provenientes da China repercutiu-se efetivamente nos preços no mercado da União, efeito este que o estudo não conseguiu explicar.

— À luz do que precede, a Comissão considerou também que, na situação verificada desde o final de 2016, um direito *ad valorem* suplementar sobre as importações provenientes dos quatro países teria tido um efeito amplificador em preços já aumentados no mercado mundial, atribuindo aos produtores da UE um efeito sobre os preços para além do *dumping* e do prejuízo já observados.

— Nesta base, a Comissão concluiu que, caso fossem instituídos direitos anti-*dumping* sobre as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, é provável que os produtores de aço da União se encontrariam em melhor posição negocial do que os utilizadores.

6.4.3.3. Utilizadores perdem competitividade em relação aos concorrentes de países terceiros

(475) A Comissão analisou a alegação de que a instituição de direitos anti-*dumping* deixaria a indústria transformadora independente da União (por exemplo, a indústria dos tubos) numa situação extremamente vulnerável em relação a concorrentes estabelecidos em países terceiros, que podiam vender no mercado da União os produtos obtidos a partir de produtos planos de aço laminados a quente adquiridos sem a instituição de quaisquer medidas.

(476) A Comissão observa que esta alegação não foi apoiada por elementos de prova. Note-se, ainda, que vigoram na União medidas anti-*dumping* sobre determinados tipos de tubos importados originários da China, da Rússia e da Bielorrússia ([1]).

(477) Por conseguinte, na ausência de quaisquer outras observações, a Comissão rejeitou esta alegação.

6.4.3.4. Aumento dos custos para os utilizadores

6.4.3.4.1. Introdução

(478) Após o início do inquérito, o autor da denúncia alegou que, com exceção da indústria dos tubos de aço, quaisquer aumentos dos custos dos utilizadores não se deveriam repercutir de forma significativa na grande maioria dos segmentos utilizadores, por exemplo, o setor da construção, o setor automóvel, etc. No que respeita à indústria dos tubos de aço, o autor da denúncia alegou que os únicos fabricantes de tubos que poderão ser afetados de forma significativa são os que necessitam de recorrer a importações objeto de *dumping* do produto em causa.

(479) Por outro lado, o Consórcio afirmou que, contrariamente às alegações do autor da denúncia, o impacto sobre os custos dos utilizadores não estava limitado à indústria dos tubos de aço. A este respeito, o Consórcio alegou que o produto em causa representa cerca de 85 % a 95 % do custo dos tubos de base e cerca de 75 % a 80 % do custo de outros tipos de tubos soldados, tais como tubos para o setor da energia ou da mecânica de precisão. O Consórcio avançou ainda que ([2]) outros utilizadores para além dos fabricantes de tubos sofreriam repercussões duas vezes superiores às calculadas pela Eurofer devido ao alegado aumento dos preços do produto em causa no período posterior ao PI. Como se refere no considerando 449, a Associação das Indústrias Mecânicas e Metalúrgicas da Letónia e o Consórcio argumentaram igualmente que a instituição de direitos anti-*dumping* levaria a um aumento dos custos de produção dos seus membros.

(480) Tal como se indica no considerando 514, o principal consumo/utilização do produto em causa verifica-se nos seguintes segmentos: a indústria dos tubos de aço (32 %), a construção (20 %), o setor automóvel (15 %) e o setor da engenharia mecânica (15 %).

(481) Na sequência da divulgação do documento de informação, a Associação Europeia dos Tubos de Aço («ESTA»), que representa mais de 100 produtores de tubos de aço em 17 Estados-Membros e abrange mais de 90 % da produção da União, apresentou, mediante pedido de informações suplementares da Comissão, uma nota de esclarecimento de algumas questões fundamentais. Na sua qualidade de associação representante de diversos utilizadores, a ESTA não tomou posição sobre o provável impacto exato dos direitos na situação dos fabricantes de tubos de aço. Confirmou, no entanto, que os produtos planos de aço laminados a quente são o fator principal para a fixação de preços dos tubos soldados (ao contrário dos tubos sem costura, que são fabricados a partir de biletes de aço) ([3]).

(482) A Comissão avaliou todas as informações recolhidas e, nesta base, avaliou cada segmento separadamente.

6.4.3.4.2. Impacto da instituição de medidas nos custos dos fabricantes de tubos de aço

6.4.3.4.2.1. Introdução

(483) As estatísticas apresentadas pelo autor da denúncia ([4]) mostram que, dos setores que utilizam o produto em causa, a indústria dos tubos de aço é o mais importante. De acordo com estas estatísticas, cerca de 32 % de todo o consumo de produtos planos de aço laminados a quente são utilizados na indústria dos tubos de aço.

([1]) A Associação Europeia dos Tubos de Aço («ESTA») comentou que estes tipos são, sem dúvida, tubos soldados (as chamadas «condutas de gás»), mas não representam mais do que 10 % da produção total da União de tubos soldados (observações da ESTA enviadas por correio eletrónico aos serviços da Comissão em 1 de junho de 2017).

([2]) Documento do Consórcio, observações em resposta ao documento da Eurofer de 7 de fevereiro de 2017, apresentado em nome do CIHFR, sem data, recebido por correio eletrónico em 2 de março de 2017, p. 4.

([3]) ESTA, AD 635 — Observações da ESTA de 10 de maio de 2017.

([4]) Documento da Eurofer, Análise do impacto dos direitos provisórios nos utilizadores, 7 de fevereiro de 2017, p. 2.

(484) A Marcegaglia, uma empresa membro do Consórcio que respondeu integralmente ao questionário, transforma produtos planos de aço laminados a quente e produz tubos e outros produtos de aço a jusante. Por si só, esta empresa foi responsável pela importação de cerca de 1,6 a 2,4 milhões de toneladas de produtos planos de aço laminados a quente (cerca de 20 % a 30 % das importações totais de produtos planos de aço laminados a quente) durante o período de inquérito. Adquiriu igualmente 1,3 a 2,0 milhões de toneladas do produto similar a produtores de aço da União durante o período de inquérito. A Comissão recorreu a este importante utilizador para extrair conclusões sobre o impacto das medidas nos utilizadores do segmento dos tubos de aço.

(485) Com este objetivo, durante a visita de verificação no local, a Comissão solicitou aos representantes da Marcegaglia que realizassem simulações para determinar o possível impacto da eventual instituição de medidas anti-*dumping*, tomando por base os dados relativos à rendibilidade (demonstração de resultados) no período de inquérito. Estas simulações foram realizadas pelos representantes da empresa no pressuposto da aquisição de volumes exatamente iguais e aos mesmos fornecedores (produtores da União, produtores-exportadores dos países em causa e produtores-exportadores de outros países terceiros), tal como no período de inquérito. Estas simulações não tiveram em conta os aumentos dos preços dos produtos planos de aço laminados a quente que ocorreram após o PI nem consideraram se parte destes aumentos dos custos se poderiam repercutir nos clientes destes utilizadores.

(486) As simulações produziram os seguintes resultados:

— Uma simulação mostrou que a instituição de um direito anti-*dumping* de 18 % sobre as importações da China e de um direito anti-*dumping* de 10 % sobre as importações dos países em causa permitiria que este utilizador italiano atingisse o limiar de rendibilidade.

— Outra simulação mostrou que a instituição de um direito anti-*dumping* de 18 % sobre as importações da China e de um direito anti-*dumping* de 20 % sobre as importações dos países em causa conduziria a uma situação deficitária.

(487) Na sequência da divulgação do documento de informação, o autor da denúncia ([1]) alegou que estas simulações estavam incorretas porque partiam do princípio de que os custos da Marcegaglia aumentariam em consonância com o montante dos direitos, quando afinal a Marcegaglia dispunha de outras opções de aprovisionamento. O autor da denúncia contestou igualmente a conclusão de que os utilizadores seriam prejudicados de forma desproporcionada. Com base numa análise económica do impacto das medidas anti-*dumping*, o autor da denúncia argumentou que a instituição de medidas levaria apenas a um pequeno aumento dos preços do produto em causa e teria sobretudo um efeito quantitativo ([2]).

(488) As simulações realizadas no local não tiveram em conta o facto de as importações originárias da China terem cessado completamente a partir do quatro trimestre de 2016, como se refere no considerando 469, nem tomaram em consideração o facto de outros países terem começado a importar, como aliás se refere no considerando 458 ([3]). Por conseguinte, a Comissão atualizou as suas simulações como a seguir se descreve.

— Partindo do princípio de que todos os fornecimentos chineses são substituídos por fornecimentos provenientes de outros países terceiros, e na hipótese de um direito anti-*dumping* de 15 % sobre as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, o utilizador italiano conseguiria obter um pequeno lucro de 0 % a 1 %.

— Partindo do princípio de que todos os fornecimentos chineses são substituídos por fornecimentos provenientes de outros países terceiros, e na hipótese de um direito anti-*dumping* de 10 % sobre as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia, o utilizador italiano conseguiria obter um pequeno lucro de 1 % a 2 %.

— Partindo do princípio de que todos os fornecimentos provenientes da China, do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia são substituídos por fornecimentos provenientes de outros países terceiros (sem pagamento de quaisquer direitos), o utilizador italiano conseguiria obter um lucro de 2 % a 4 %.

Estas simulações prudentes não tiveram em conta os eventuais aumentos dos preços dos produtos planos de aço laminados a quente no período posterior ao PI, que se vieram a revelar 30 % superiores aos do PI, como se refere no considerando 494.

(489) No que respeita às alegações apresentadas pela Eurofer com base na sua análise económica, estas foram rejeitadas pelos motivos expostos no considerando 469.

([1]) Documento da Eurofer, Observações da Eurofer sobre o documento de informação da Comissão de 4 de abril de 2017, p. 9. O autor da denúncia referiu igualmente que estas simulações nunca foram divulgadas no dossiê não confidencial.

([2]) Documento da Eurofer, *Economic analysis of the impact of anti-dumping measures in AD 635 on selected imports of hot-rolled flat steel (HRF) on EU downstream products*, sem data, enviado aos serviços da Comissão em 31 de maio de 2017, p. 1.

([3]) Estes dados não estavam disponíveis quando as simulações foram realizadas.

(490) No considerando 501, a Comissão concluiu que a rendibilidade dos utilizadores no setor de atividade dos tubos de aço foi ainda modesta durante e após o período de inquérito (até 31 de março de 2017), confirmando, por conseguinte, que havia ainda um risco considerável de que a instituição de direitos *ad valorem* entre 5,3 % e 33 % (aplicados a preços mais elevados) resultaria em perdas para os fabricantes de tubos de aço, tendo em consideração o aumento dos preços verificado após o período de inquérito. *A fortiori*, as PME do Consórcio ficariam expostas a consequências ainda mais graves, dado que, em relação aos produtores da União, o seu poder de negociação é muito inferior.

6.4.3.4.2.2. Aumento dos preços após o período de inquérito para o setor dos tubos de aço

(491) Após a divulgação do documento de informação, como se refere no considerando 29, 23 utilizadores responderam na íntegra a questionários suplementares (sobre o período posterior ao PI). Foram realizadas duas novas visitas de verificação no local, a fim de verificar os dados relativos ao período posterior ao PI.

(492) Além disso, na sequência da divulgação do documento de informação, o produtor-exportador sérvio alegou que os preços do produto em causa tinham aumentado desde o final do período de inquérito, passando de 417,5 EUR/tonelada para 575 EUR/tonelada em março de 2017 no norte da Europa, o que equivale a um aumento de 37,7 %, e de 395 EUR/tonelada para 545 EUR/tonelada no mesmo período no sul da Europa. A este respeito, o Consórcio alegou que o mercado da UE se caracteriza atualmente por um aumento constante dos preços dos produtos planos de aço laminados a quente.

(493) O autor da denúncia mais alegou que o aumento dos preços das matérias-primas era a principal razão para os aumentos de preços observados após o período de inquérito, e não o impacto do inquérito em curso. Embora reconhecendo que os preços oscilavam entre 530 e 550 EUR/tonelada, o autor da denúncia alegou que a decisão da Comissão de não instituir medidas provisórias no processo em apreço levara a uma diminuição dos preços no período de março a abril de 2017.

(494) A Comissão verificou que os preços começaram a subir no segundo semestre de 2016 e continuaram a aumentar durante o primeiro semestre de 2017. Estes aumentos de preços foram observados em relação a todos os tipos do produto em causa e do produto similar. Os dados recolhidos no período posterior ao PI mostram um aumento efetivo dos preços neste período.

— Em primeiro lugar, com base nos dados de seis produtores da União incluídos na amostra, em média, os aumentos de preços do produto similar atingiram 15,3 % no período de julho a dezembro de 2016 e 35,7 % no período de janeiro a maio de 2017, em comparação com os preços médios durante o período de inquérito.

— Em segundo lugar, com base nos dados dos utilizadores que colaboraram no inquérito, os aumentos de preços do produto em causa atingiram 18,2 % no período de julho a dezembro de 2016 e 50,4 % no período de janeiro a maio de 2017, em comparação com os preços médios durante o período de inquérito.

(495) A Comissão apurou ainda que os preços começaram a diminuir ligeiramente nos meses de abril e maio de 2017. Todavia, os preços dos produtores da União mantiveram-se a um nível de cerca de 500 EUR/tonelada durante esses meses.

(496) Tendo em conta o que precede, a Comissão apurou aumentos de preços significativos no período posterior ao PI (até março de 2017), para todos os tipos do produto em causa e do produto similar. Daí em diante, os preços começaram a diminuir ligeiramente, apesar de se terem mantido em grande medida acima dos níveis de preços verificados no PI.

6.4.3.4.2.3. A rendibilidade do setor dos tubos de aço

(497) Na sequência da divulgação do documento de informação, foram apresentadas as seguintes informações sobre a rendibilidade do setor dos tubos de aço:

— A ESTA comunicou que a rendibilidade global relativa a 2016 no segmento dos tubos soldados fora aproximadamente de – 0,3 % ([1]); e

— o Consórcio afirmou que os utilizadores e os centros de serviços que são seus membros tinham tido, em média, uma margem de lucro de 5 % durante o período de inquérito. Mais alegou que um mero aumento de 10 % do preço do produto em causa colocaria uma PME normal numa situação insustentável de perdas na ordem de 3,6 % ([2]).

([1]) ESTA, observações enviadas por correio eletrónico aos serviços da Comissão em 1 de junho de 2017.
([2]) Documento do Consórcio, observações sobre o documento de informação da Comissão apresentadas em nome da CIHFR, 8 de maio de 2017, p. 9-10.

(498) Os dados recolhidos no período posterior ao PI mostram que a rendibilidade dos diversos utilizadores variou consideravelmente:

Quadro 24

Rendibilidade dos fabricantes de tubos de aço ([1])

Categoria de fabricantes de tubos de aço	Número de fabricantes de tubos de aço	Rendibilidade durante o PI	Rendibilidade entre 1 de julho de 2016 e 31 de dezembro de 2016	Rendibilidade entre 1 de janeiro de 2017 e 31 de março de 2017
Membros do Consórcio	5 (*)	3,68 %	– 0,87 %	0,34 %
Fabricantes de tubos de aço coligados com produtores da União (a favor da instituição de medidas)	8 (**)	– 3,69 %	– 5,83 %	0,39 %
Fabricantes de tubos de aço a favor da instituição de medidas (não coligados com produtores da União)	1 (***)	– 0,33 %	2,80 %	6,13 %
Rendibilidade média ponderada total	**14**	**2,01 %**	**– 3,95 %**	**0,37 %**

Fonte: respostas ao questionário relativo ao período posterior ao PI enviadas por diversos fabricantes de tubos de aço

(*) Tal como mencionado no considerando 439, foram recebidas 11 respostas dos membros do Consórcio, cinco dos quais eram fabricantes de tubos de aço e seis eram centros de serviços (empresas cujas atividades se limitam a operações de tratamento específicas, tais como o corte e/ou a decapagem do produto).

(**) Como se refere no considerando 439, das nove respostas recebidas, oito foram apresentadas por fabricantes de tubos de aço e uma por um centro de serviços.

(***) Como se refere no considerando 439, das duas respostas recebidas, uma foi apresentada por um fabricante de tubos de aço e a outra por um centro de serviços.

(499) O quadro mostra que a rendibilidade dos fabricantes de tubos de aço melhorou em geral durante os primeiros três meses de 2017 quando comparada com o segundo semestre de 2016, tendo ascendido no total a 0,37 %. Os fabricantes de tubos de aço explicaram que, ao preverem no decurso de 2016 que os preços dos produtos planos de aço laminados a quente iriam aumentar, adquiriram volumes proporcionalmente mais elevados de produtos planos de aço laminados a quente (a preços relativamente mais baixos) do que era habitual. Estes produtos viriam a ser utilizados já depois do aumento dos preços dos produtos planos de aço laminados a quente. No entanto, os fabricantes de tubos de aço que foram objeto de uma visita de verificação no local previram a possibilidade de os seus resultados se virem a deteriorar no segundo trimestre de 2017.

(500) Por seu turno, os fabricantes de tubos de aço coligados com produtores da União alegaram que as suas margens de lucro reduzidas ou mesmo negativas se deviam ao facto de terem sido forçados a concorrer com outros fabricantes de tubos que aço que, em certa medida, se abasteciam de produtos planos de aço laminados a quente objeto de *dumping* provenientes dos países em causa.

(501) Em geral, a Comissão concluiu que a rendibilidade dos utilizadores no setor de atividade dos tubos de aço foi modesta durante e após o período de inquérito.

6.4.3.4.2.4. A possibilidade de repercutir eventuais aumentos de preços no setor dos tubos de aço

(502) O Consórcio alegou que só repercutindo todos os aumentos de preços conseguiria manter a rendibilidade. No entanto, em seu entender, tal não seria possível porque qualquer aumento dos preços para níveis superiores aos níveis concorrenciais faria com que os utilizadores independentes perdessem parte de mercado em favor dos

([1]) Estas percentagens constituem a média ponderada dos valores de rendibilidade antes de impostos de todos os produtores de tubos de aço, tal como indicado nas respetivas demonstrações de resultados para os períodos referidos no quadro, expressa em percentagem das suas vendas no mercado livre da União.

utilizadores integrados e, por conseguinte, lucros. No que diz respeito à possibilidade de repercutir os aumentos dos custos, a ESTA afirmou que «*desde que os produtores (de tubos de aço) da UE consigam repercutir nos clientes os aumentos dos custos, as condições de mercado continuarão a ser equitativas*» ([1]).

(503) A Comissão verificou ainda que os documentos recebidos continham opiniões divergentes quanto à possibilidade de os fabricantes de tubos de aço conseguirem repercutir os aumentos dos custos.

— Por um lado, alguns utilizadores (sobretudo os que estão coligados com produtores da União) indicaram não ter tido, em princípio, quaisquer problemas assinaláveis com a repercussão dos seus aumentos de custos nos seus clientes durante o período posterior ao PI. Não deixaram de sublinhar, contudo, que fazer repercutir os seus custos se tornaria mais difícil se determinados concorrentes pudessem recorrer a importações muito baratas de produtos planos de aço laminados a quente ou se os seus próprios clientes também estivessem em dificuldades.

— Por outro lado, outros utilizadores (sobretudo os utilizadores independentes) manifestaram grandes dúvidas quanto à possibilidade de repercutirem os preços do produtos planos de aço laminados a quente. Neste contexto, referiram em especial:

  — a existência de um mercado muito competitivo, caracterizado por margens reduzidas e dificuldades de abastecimento de produtos planos de aço laminados a quente, que não lhes permite repercutir o aumento dos custos nos seus clientes; e

  — um contexto de aumento das importações de produtos acabados e/ou semi-acabados (a preços mais baixos) provenientes de países como a Turquia, a antiga República jugoslava da Macedónia e a Bielorrússia, o que também reduziu a possibilidade de repercutir o aumento dos custos.

(504) Na sequência da divulgação final, o autor da denúncia argumentou que as declarações dos outros utilizadores (sobretudo os utilizadores independentes), em especial no que respeita às «dificuldades de abastecimento de produtos planos de aço laminados a quente» referidas no considerando 503, são especulativas e incorretas.

(505) A Comissão rejeitou esta observação, considerando-a infundada.

(506) Em primeiro lugar, nas suas respostas ao questionário, estes utilizadores afirmaram ter tido, por vezes, dificuldades em receber os fornecimentos de produtos planos de aço laminados a quente, por meio de expressões como «grandes atrasos nos prazos de entrega» ou «capacidade limitada dos produtores, que reflete a falta de material no mercado». Em segundo lugar, a Comissão dispunha de elementos de prova no dossiê de que os utilizadores que foram objeto de uma visita de verificação no local tinham, de facto, tido dificuldades para obterem os seus fornecimentos ou para os receberem dentro dos prazos. Em terceiro lugar, a Comissão observou ainda que os fabricantes de tubos que exportam para além da União teriam menos possibilidades de repercutir os aumentos dos custos. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação de que as declarações efetuadas pelos utilizadores eram especulativas ou incorretas.

(507) O autor da denúncia argumentou que as declarações dos utilizadores contradiziam as conclusões da secção relativa à «escassez da oferta», em que a Comissão «rejeitou a alegação de que a instituição de medidas levaria a uma escassez da oferta do produto em causa/produto similar no mercado da União» (ver o considerando 463).

(508) A este respeito, a Comissão sublinhou que as suas conclusões sobre a escassez da oferta constantes da secção 6.4.3.1 eram constituídas por dados de uma análise prospetiva. A Comissão começara por examinar se a instituição de direitos *ad valorem* poderia impedir completamente as *importações* de produtos planos de aço laminados a quente na União, tendo verificado que havia suficientes importações de produtos planos de aço laminados a quente alternativas provenientes de outros países terceiros. A Comissão afirmou em seguida que seria também de esperar que a produção da União aumentasse e compensasse — pelo menos em parte — uma possível escassez futura de importações de produtos planos de aço laminados a quente provenientes dos países em causa. A Comissão concluiu assim que a instituição de direitos não iria provavelmente conduzir a uma escassez da oferta no futuro.

(509) Esta análise prospetiva constante da secção 6.4.3.1 não coincide com as declarações supramencionadas de alguns utilizadores relativas às dificuldades de obterem atualmente fornecimentos atempados e quantidades suficientes de produtos planos de aço laminados a quente junto da indústria da União. Por conseguinte, a Comissão rejeitou o argumento de que a referência às declarações dos utilizadores sobre as suas «dificuldades de abastecimento» no considerando 503 era contrariada pela análise efetuada pela Comissão no que respeita à possível inexistência de uma «escassez da oferta» na evolução futura do mercado de produtos planos de aço laminados a quente, exposta no considerando 463.

(510) Devido às discrepâncias entre as diferentes categorias de fabricantes de tubos de aço, a Comissão confirmou, por conseguinte, que os utilizadores correm o risco de não conseguirem repercutir integralmente nos seus clientes os aumentos dos preços dos produtos planos de aço laminados a quente.

([1]) No entanto, a ESTA não respondeu à questão sobre se, na prática, os fabricantes de tubos de aço podem repercutir os aumentos de custos nos clientes.

6.4.3.4.2.5. Conclusões relativas ao setor dos tubos de aço

(511) Com base no que precede, a Comissão concluiu que havia um risco considerável de que a instituição de direitos sob a forma de direitos *ad valorem* se traduzisse em perdas para o setor dos tubos de aço, pelos seguintes motivos:

— os produtos planos de aço laminados a quente são o principal elemento dos custos no caso dos tubos soldados;

— os preços dos produtos planos de aço laminados a quente aumentaram consideravelmente após o período de inquérito;

— as margens de lucro no setor dos tubos de aço são relativamente pequenas; e

— não é claro se os fabricantes independentes de tubos de aço têm a possibilidade de repercutir eventuais aumentos de preço nos seus clientes.

(512) Na sequência da divulgação final, o autor da denúncia contestou as conclusões da Comissão de que os direitos *ad valorem* se traduziriam em perdas para o setor dos tubos de aço, apresentando quatro motivos:

— Em primeiro lugar, a Comissão baseara-se sobretudo no modelo incorreto da Marcegaglia, que ignora princípios económicos elementares. O autor da denúncia alegou a propósito que os direitos se repercutiriam principalmente nos volumes e não nos preços. Além do mais, o modelo da Marcegaglia ignorava todos os elementos de prova relativos à elasticidade de substituição no que respeita aos produtos planos de aço laminados a quente. O autor da denúncia referiu igualmente que, uma vez que os produtos planos de aço laminados a quente são uma mercadoria de base, a elasticidade de substituição entre fornecedores alternativos é elevada, não sendo, em caso algum, infinita ou nula.

— Em segundo lugar, os preços dos produtos planos de aço laminados a quente aumentaram após o período de inquérito. Consequentemente, o aumento do preço dos produtos planos de aço laminados a quente afeta de igual modo todos os fabricantes de tubos, um fator importante a ter em conta quando se avalia a capacidade de repercutir esses aumentos dos custos. Se os utilizadores têm a capacidade de repercutir os aumentos dos custos, o facto de os preços terem aumentado não é pertinente para a avaliação do impacto nos utilizadores.

— Em terceiro lugar, a Comissão baseou-se no facto de a rendibilidade dos fabricantes de tubo de aço ser modesta. No entanto, segundo o autor da denúncia, a Comissão nem sequer tentou analisar e verificar o quadro a mais longo prazo ou estabelecer uma base de referência para a rendibilidade normal. Ademais, a Comissão não poderia ter extraído conclusões sobre a rendibilidade dos utilizadores com base num único trimestre, neste caso o primeiro trimestre de 2017.

— Em quarto lugar, a conclusão da Comissão de que havia um risco considerável de que a instituição dos direitos se traduzisse em perdas para os fabricantes de tubos de aço não decorre dos dados apurados. Em especial, a alegação de que havia um risco de que os custos não pudessem ser integralmente repercutidos não justifica a conclusão de que os direitos *ad valorem* se traduziriam em perdas para o setor dos tubos de aço. A Comissão descaracterizou, além disso, as opiniões dos utilizadores integrados que receiam uma distorção da concorrência a partir do momento em que outros utilizadores, recorrendo a importações objeto de *dumping*, obtiverem uma vantagem concorrencial desleal.

(513) A Comissão rejeitou a maior parte destes argumentos pelos motivos que se seguem:

— Em primeiro lugar, como aliás já se referiu no considerando 485, as simulações foram efetuadas para determinar o possível impacto da eventual instituição de medidas anti-*dumping*, com base nos dados relativos à rendibilidade da Marcegaglia (demonstração de resultados) no período de inquérito, os quais foram verificados no local. A Comissão atualizaria posteriormente as suas simulações no considerando 488. A Comissão considerou ainda o pressuposto do modelo económico de que se alguns fornecedores aumentassem os seus preços ou se os seus produtos planos de aço laminados a quente fossem sujeitos a medidas, o comprador (utilizador) tentaria recorrer a outros fornecedores que não tivessem aumentado os seus preços. No entanto, este pressuposto não tem em conta as obrigações contratuais existentes entre o comprador (utilizador) e o fornecedor que, pelo menos numa fase inicial, limita a elasticidade de substituição no que se refere aos produtos planos de aço laminados a quente. De facto, para além do mercado à vista, os utilizadores de produtos planos de aço laminados a quente também celebram contratos de longo prazo com os seus fornecedores. Outro eventual motivo de preocupação na fase inicial seria o facto de a criação de uma nova relação comercial necessitar, pelo menos, de algum investimento. No entanto, a Comissão reconheceu que a elasticidade de substituição melhoraria ao longo do tempo.

— Em segundo lugar, o autor da denúncia reconheceu que os preços dos produtos planos de aço laminados a quente aumentaram entre o último trimestre de 2016 e o primeiro trimestre de 2017, bem como que esses aumentos de preços afetam de igual modo todos os fabricantes de tubos. A Comissão reconheceu que se os

utilizadores têm a capacidade de repercutir os aumentos dos custos, o facto de os preços dos produtos de base terem aumentado não é pertinente para a avaliação do impacto nos utilizadores. Contudo, tal como estabelecido nos considerandos 502 a 510, a Comissão manifestou dúvidas de que todos os fabricantes de tubos tivessem capacidade para repercutir os aumentos dos custos.

— Em terceiro lugar, no quadro constante do considerando 498, a Comissão apresentou dados financeiros sobre o período de inquérito (12 meses), relativos especificamente aos períodos de 1 de julho a 31 de dezembro de 2016 (6 meses) e de 1 de janeiro a 31 de março de 2017 (3 meses). Tendo em conta que as medidas anti-*-dumping* podem ter um efeito perturbador assim que são instituídas, sobretudo para as pequenas e médias empresas, que estão presentes no setor dos tubos de aço inoxidável ([1]), a Comissão considerou que era legítimo basear as suas conclusões nos dados supramencionados relativos a 21 meses sem proceder a um estudo de viabilidade a longo prazo do setor do tubos.

— Em quarto lugar, no que diz respeito à possibilidade de repercutir os aumentos de preços, a Comissão baseou as suas conclusões nas observações formuladas nas respostas ao questionário relativo ao período posterior ao PI. A possibilidade de os utilizadores repercutirem os eventuais aumentos dos custos seria novamente discutida e documentada no decurso das visitas de verificação no local. Por conseguinte, a conclusão da Comissão baseia-se em declarações (exame de documentos e inquérito), que são igualmente válidas como elementos de prova para a autoridade responsável pelo inquérito. Em segundo lugar, não ignorou o facto de, na sua maioria, os fabricantes de tubos de aço que preencheram o questionário recearem distorções da concorrência. Nesse contexto, assinalou que seriam restabelecidas condições de concorrência equitativas para todos os utilizadores no que se refere às aquisições de produtos planos de aço laminados a quente abaixo do preço mínimo de importação, uma vez que os direitos *ad valorem* eliminarão o *dumping* no que respeita às importações provenientes dos quatro países. No caso das aquisições de produtos planos de aço laminados a quente acima do preço mínimo de importação, incumbirá aos fabricantes de tubos adotar a decisão comercial de se abastecerem junto de um produtor integrado da União ou através de importações.

6.4.3.4.3. Impacto da instituição de medidas nos custos dos outros segmentos de utilizadores

6.4.3.4.3.1. Introdução

(514) As estatísticas facultadas pelo autor da denúncia ([2]) mostram ainda que, para além da indústria dos tubos de aço, outros setores como a construção (20 %), o setor automóvel (15 %) e o setor da engenharia mecânica (15 %) são também importantes consumidores do produto em causa.

(515) No decurso do presente inquérito, a Comissão procurou obter a colaboração de diversos utilizadores destes outros setores na Polónia e nos Estados bálticos. Embora tenham sido enviados questionários a estes utilizadores, não foram recebidas quaisquer respostas.

(516) Nenhuma associação de utilizadores se deu a conhecer após o início do presente inquérito, com exceção da Associação das Indústrias Mecânicas e Metalúrgicas da Letónia. No entanto, esta última não fundamentou as suas alegações de que as medidas anti-*dumping* se traduziriam num aumento dos custos para o setor da engenharia mecânica nem apresentou quaisquer outras observações. Como tal, a Comissão não pôde estabelecer uma imagem clara do impacto que as medidas poderiam ter neste setor.

(517) A Comissão tomou ainda nota das opiniões contraditórias manifestadas pelo autor da denúncia e pelo Consórcio no que se refere às eventuais repercussões da instituição de medidas nos custos dos outros segmentos de utilizadores (como o setor automóvel e a construção), que aparentemente foram menos afetados do que o setor dos tubos de aço. Por exemplo, a indústria automóvel poderá ser confrontada com custos de produção suplementares de 430 milhões de EUR. Todavia, estes custos não são tão relevantes quando discriminados por custos unitários. Segundo as estimativas do Consórcio e do autor da denúncia, o aumento dos custos de um automóvel de segmento médio seria de apenas 24 a 27 EUR por veículo. A situação afigura-se idêntica no setor dos eletrodomésticos.

6.4.3.4.3.2. Colaboração dos utilizadores e das associações de utilizadores na sequência da divulgação do documento de informação

(518) Após a divulgação do documento de informação, a Comissão procurou estimar o impacto da medida noutros segmentos para além do setor dos tubos de aço.

(519) Neste contexto, a Comissão procurou obter novamente a colaboração de diversos utilizadores na Polónia e nos Estados bálticos (sobretudo no setor da engenharia mecânica), enviando-lhes para o efeito questionários adicionais relativos ao período posterior ao PI, aos quais, contudo, não recebeu quaisquer respostas.

([1]) Documento enviado pela Associação Europeia dos Tubos de Aço em 10 de maio de 2017.
([2]) Documento da Eurofer, Análise do impacto dos direitos provisórios nos utilizadores, 7 de fevereiro de 2017, p. 2.

(520) Além disso, a Comissão procurou ativamente a colaboração de 11 associações de utilizadores que representam outros setores (setor da construção, setor automóvel, setor da engenharia mecânica e dos eletrodomésticos). Todas estas associações receberam questionários adicionais relativos ao período posterior ao PI, tendo-lhes sido solicitado que enviassem as questões aos seus membros caso não lhes soubessem dar resposta.

(521) Foram recebidas duas respostas parciais por parte de associações de utilizadores e uma resposta parcial por parte de uma empresa à qual a respetiva associação enviara o questionário relativo ao período posterior ao PI.

— O Conselho Europeu dos Fabricantes de Eletrodomésticos (CECED) manifestou a sua impossibilidade para fornecer os dados solicitados, tendo no entanto afirmado que: «*A eventual instituição de medidas anti-dumping sobre o aço repercutir-se-ia, direta ou indiretamente, de forma negativa no fabrico de eletrodomésticos…Por este motivo, não preconizamos medidas protecionistas, nomeadamente medidas anti-dumping, que podem afetar negativamente a posição concorrencial da nossa indústria, a menos que sejam inteiramente justificadas por elementos de prova inequívocos.*» ([1])

— A sociedade Agoria, membro belga da Orgalime ([2]), afirmou que o custo dos produtos planos de aço laminados a quente variava em função do tipo do produto acabado: de 5 % (no caso dos reboques, veículos de recolha de lixo, caminhos de ferro e tratores portuários) a 100 % (no caso dos braços telescópicos para gruas). Todavia, a resposta não especificava quais seriam, na prática, as repercussões para a sua atividade.

— A sociedade Electrolux Home Products Corporation N.V. — que recebeu o pedido de informação adicional da Comissão através da associação CECED — definiu-se como um produtor de eletrodomésticos ativo no mercado mundial e acrescentou: «*O aço é um importante elemento de custo dos nossos produtos, que são vendidos no mercado mundial, num setor altamente competitivo com margens reduzidas. Para as nossas unidades de produção na Europa, compramos aço a fornecedores europeus e preferimos continuar a fazê-lo. Todavia, os direitos da UE sobre as importações de aço estão a traduzir-se em preços artificialmente elevados, tanto para o aço interno como para o externo, o que deixa as nossas empresas numa situação de desvantagem concorrencial em relação a outros fabricantes que têm unidades de produção em países terceiros e exportam os seus produtos acabados para a UE.* ([3])»

(522) Em relação a estas respostas, a Comissão gostaria de assinalar que não foram facultados dados pertinentes sobre a rendibilidade e os valores das vendas. Como tal, a Comissão não pôde estabelecer uma imagem clara do impacto que as medidas poderiam ter noutros setores para além do setor dos tubos de aço.

(523) Contudo, tendo em conta a baixa taxa de resposta dos utilizadores e das associações de utilizadores noutros setores para além do setor dos tubos de aço, considerou-se que o impacto de um eventual aumento dos preços seria menos significativo do que nos setores dos tubos de aço, apesar de as três respostas (ver o considerando 521) terem sublinhado que não preconizariam a instituição de medidas no caso em apreço.

(524) Na sequência da primeira divulgação, o autor da denúncia alegou que a Comissão considerara erradamente que «o impacto de um eventual aumento dos preços seria menos significativo» pelos seguintes motivos: a análise do impacto das eventuais medidas noutros setores para além do dos tubos de aço caracteriza-se pela ausência de quaisquer dados ou elementos de prova verificados que indiquem um impacto importante noutros segmentos de utilizadores. O único elemento de prova invocado para demonstrar o impacto nos utilizadores são três cartas. Além disso, a conclusão contradiz claramente as declarações da Comissão de que não existem «dados pertinentes» e de que «não pôde estabelecer uma imagem clara do impacto que as medidas poderiam ter noutros setores para além do setor dos tubos de aço» (ver o considerando 522). O autor da denúncia alegou ainda que uma das associações (Agoria) se manifestou a favor da instituição de direitos *ad valorem*.

(525) A Comissão reconheceu que o autor da denúncia argumentara nas suas observações de 7 de fevereiro de 2017 que «os exemplos... mostram que é provável que o impacto dos direitos seja *de minimis* para todos os setores, com exceção do setor dos tubos», bem como que o grau de colaboração era baixo. Ademais, é certo que a Agoria deu a entender que preconizava a instituição de direitos *ad valorem*.

([1]) Carta do Diretor-Geral do CECED aos serviços da Comissão, de 22 de maio de 2017.
([2]) A Orgalime é o Organismo de Ligação das Indústrias Europeias do Metal e representa os interesses das indústrias mecânicas, elétricas e eletrónicas, metalomecânicas e metalúrgicas.
([3]) Carta enviada por correio eletrónico em 22 de maio de 2017, sem data, remetida pelo diretor executivo e vice-presidente de compras da empresa Electrolux Home Products Corporation N.V.

(526) Não obstante, nas suas declarações, as restantes associações de utilizadores e uma empresa (ver o considerando 521) indicaram que não partilhavam a opinião do autor da denúncia de que o impacto dos direitos seria provavelmente mínimo. Note-se ainda que a Comissão avaliou efetivamente o aumento dos custos para um automóvel de segmento médio, que seria de apenas 24 a 27 EUR por veículo (ver o considerando 517), bem como o impacto provável nos eletrodomésticos, que considerou ser menos significativo, na ordem dos 0,63 a 1,43 EUR por aparelho).

(527) Neste contexto, a Comissão aprimorou a sua conclusão geral e concluiu que o impacto noutros setores para além do setor dos tubos de aço seria menos significativo.

6.4.3.4.3.3. Conclusão relativa a outros setores para além do setor dos tubos de aço

(528) A Comissão confirmou que o impacto nestes utilizadores seria menos significativo do que no setor dos tubos de aço.

6.4.3.5. Interesses dos utilizadores coligados com produtores-exportadores

(529) Todas as importações provenientes do produtor-exportador brasileiro CSN na União tiveram como destino a sua filial portuguesa Lusosider. Esta empresa transforma os produtos planos de aço laminados a quente importados em produtos a jusante, destinados sobretudo ao mercado da Península Ibérica.

(530) No decurso de uma audição, a CSN informou os serviços da Comissão de que se aguardava uma importante decisão de investimento que poderia afetar a Lusosider, que emprega atualmente 250 trabalhadores. O produtor-exportador russo NLMK afirmou que fora desenvolvendo ao longo do tempo as suas próprias operações a jusante na União, referindo a este propósito que «ao limitar as possibilidades de exportação de um importante produto de base da Rússia para as suas fábricas na UE, a instituição de medidas anti-*dumping* sobre os produtos planos de aço laminados a quente prejudicaria gravemente a capacidade da NLMK de aumentar a sua produção a jusante na UE.» ([1])

(531) Na sequência da divulgação do documento de informação, a NLMK quis «*… chamar a atenção da Comissão Europeia para os eventuais riscos decorrentes da instituição de medidas anti-dumping, sobretudo em situações de força maior, já que estas medidas limitarão a disponibilidade de materiais provenientes da nossa sociedade-mãe em caso de necessidade*.»

(532) Na sequência da divulgação do documento de informação, solicitou-se a três utilizadores coligados com os produtores-exportadores que preenchessem um questionário relativo ao período posterior ao PI. Dois deles responderam integralmente e o terceiro apresentou apenas uma resposta parcial. Com base nos dados, a Comissão observou que a rendibilidade destes dois utilizadores passou de 1,81 % durante o PI para 14,10 % no primeiro trimestre de 2017. Apurou-se, todavia, que a rendibilidade de uma empresa no primeiro trimestre de 2017 incluía lucros que, não tendo um caráter permanente, eram francamente excecionais e se deviam ao aumento dos preços dos produtos planos de aço laminados a quente verificados durante o período posterior ao PI.

(533) Na sequência da divulgação final, o autor da denúncia argumentou que a referência feita pela Comissão às declarações da NLMK (ver o considerando 531) não podia mascarar o facto de esta empresa não ter importado produtos planos de aço laminados a quente da sua sociedade-mãe durante o período considerado.

(534) A Comissão reconheceu que a NLMK não importou produtos planos de aço laminados a quente da sua sociedade-mãe russa durante o período considerado. Contudo, a NLMK fez prova de que os seus clientes exigem uma confirmação de que os fornecimentos de produtos planos de aço laminados a quente por parte da NLMK serão garantidos em todas as circunstâncias, inclusive em situações de força maior. Em tais casos, a NLMK estabelecida na União deve poder contar com fornecimentos da sociedade-mãe estabelecida na Rússia, caso contrário não conseguirá reter os seus principais clientes e manter-se competitiva no mercado da União.

(535) A Comissão concluiu assim que a instituição de medidas não é do interesse da Lusosider, a filial portuguesa coligada com o produtor-exportador brasileiro CSN, nem da NLMK, a filial belga coligada com o produtor-exportador russo NLMK.

([1]) Documento enviado pela Novolipetsk Steel em 25 de outubro de 2016.

6.4.4. *Conclusão sobre o interesse dos utilizadores*

(536) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a instituição de medidas seria contrária ao interesse dos utilizadores. Se bem que o impacto no setor dos tubos de aço seja muito elevado, o impacto noutros setores a jusante tem provavelmente menor gravidade.

(537) Na sequência da primeira divulgação, o autor da denúncia argumentou que a formulação «tem provavelmente menor gravidade» é incorreta e induz em erro, tendo em conta os elementos de prova que constam efetivamente do dossiê:

— Em primeiro lugar, o impacto no segmento dos tubos incide fundamentalmente numa pequena parte desse segmento, isto é, nos produtores de tubos soldados que não estão coligados com produtores de produtos planos de aço laminados a quente da União e optaram por recorrer a importações;

— Em segundo lugar, a análise sucinta dos outros setores para além do setor dos tubos de aço confirmou a ausência de um impacto importante.

(538) A Comissão rejeitou as alegações do autor da denúncia pelos seguintes motivos:

— Em primeiro lugar, como já se referiu no considerando 435, por si só, a Marcegaglia consome anualmente entre 2,9 e 4,4 milhões de toneladas do produto em causa/produto similar. Quer isto dizer que, por si só, esta empresa é responsável por cerca de 8,5 % a quase 13 % do consumo total da União no mercado livre, como se indica no quadro constante do considerando 226. Note-se ainda que a análise do mercado dos tubos de aço não dependeu exclusivamente da análise da Marcegaglia. Tal como estabelecido no considerando 8, foi criado um Consórcio *ad hoc* para efeitos do inquérito por mais de 30 utilizadores e importadores independentes, estabelecidos sobretudo, mas não exclusivamente, em Itália. Eram, na sua maioria, PME, embora a Marcegaglia também fosse membro deste Consórcio. Como se refere nos considerandos 17 e 24, o Consórcio apresentou observações a este respeito e foi ouvido durante as audições. Cinco membros do Consórcio colaboraram fornecendo dados relativos ao período posterior ao PI, tal como indicado no considerando 498. Por conseguinte, a Comissão rejeitou a alegação do autor da denúncia de que o impacto no setor dos tubos incidiria fundamentalmente numa pequena parte desse segmento.

— Em segundo lugar, no que se refere à alegação de que não há qualquer impacto importante noutros setores para além do setor dos tubos de aço, a Comissão remete para as declarações constantes do considerando 524. O impacto existe, se bem que não seja tão significativo.

(539) No entanto, e por uma questão de coerência, a Comissão reconheceu que deveria ter utilizado na conclusão a formulação «menos significativo» tal como o fez na parte analítica do considerando 528. Por conseguinte, a Comissão reformulou do seguinte modo a sua conclusão anterior constante do considerando 536: Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a instituição de medidas seria contrária ao interesse dos utilizadores. Se bem que o impacto no setor dos tubos de aço seja elevado, o impacto noutros setores a jusante será provavelmente menos significativo.

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

(540) A Comissão ponderou e equilibrou, por um lado, os grandes interesses de uma importante indústria da União que deve ser protegida de práticas desleais e, por outro, os possíveis efeitos negativos das medidas para os utilizadores.

(541) A instituição de medidas permitiria que a indústria da União mantivesse níveis de lucro sustentáveis. Estas medidas auxiliariam a indústria da União a ganhar vitalidade e tornar-se sustentável, tendo igualmente em consideração as perdas acumuladas sofridas desde 2013, com exceção dos lucros modestos obtidos em 2014.

(542) Em contrapartida, a instituição das medidas definitivas sobre as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia poderia não só repercutir-se de forma negativa e desproporcionada nos utilizadores que, em grande medida, dependem do fornecimento do produto em causa, como também prejudicar sua competitividade no mercado a jusante, sobretudo no setor dos tubos.

(543) Tal como assinalado anteriormente, a fim de ponderar adequadamente estes interesses antagónicos e chegar a conclusões pertinentes sobre esta questão, a Comissão considerou que era indispensável analisar a evolução da situação após o termo do período de inquérito, ou seja, após julho de 2016. A Comissão teve ainda em conta o facto de os preços dos produtos planos de aço laminados a quente terem aumentado consideravelmente no segundo semestre de 2016, ultrapassando os 500 EUR/tonelada em fevereiro de 2017.

(544) Na sequência da divulgação do documento de informação, a Comissão analisou de forma mais aprofundada as alegações de que os preços dos produtos planos de aço laminados a quente aumentaram durante o período posterior ao PI. Incentivou igualmente os utilizadores a facultarem dados suplementares sobre diversos setores de utilizadores, a fim de avaliar com mais exatidão o impacto potencial das medidas noutros setores a jusante para além do setor dos tubos. A Comissão convidou também as partes interessadas a pronunciarem-se sobre a forma adequada das medidas.

(545) Após a recolha dos dados suplementares facultados pelas diferentes partes, a Comissão concluiu que os preços dos produtos planos de aço laminados a quente aumentaram consideravelmente no período posterior ao PI e que:

— a instituição de medidas definitivas permitiria aos produtores da União regressar a níveis de lucro sustentáveis. Se não fossem adotadas medidas, seria duvidoso que a indústria da União conseguisse tornar-se suficientemente sustentável, tendo em conta as perdas acumuladas sofridas desde 2013, com exceção dos lucros modestos obtidos em 2014.

— No que diz respeito ao interesse dos utilizadores, a instituição de medidas sob a forma de direitos *ad valorem* sobre as importações provenientes do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia repercutir-se-ia de forma negativa e desproporcionada nos utilizadores (em especial no setor dos tubos de aço), afetando os seus preços e o emprego.

(546) A Comissão chamou a atenção para as conclusões constantes do considerando 425 relativas à rendibilidade dos produtores da União bem como ao aumento significativo dos preços verificado após o período de inquérito. Nesta base, a Comissão considerou que se coadunava com o interesse da União alterar a forma das medidas, a fim de estabelecer, neste caso concreto, um equilíbrio adequado entre os interesses dos produtores e utilizadores da União. Por conseguinte, a Comissão decidiu instituir direitos *ad valorem*, limitados por um preço mínimo de importação («PMI») que tem em conta o aumento dos preços das matérias-primas após o período de inquérito, pelos seguintes motivos:

— Por um lado, fixar o direito ao nível do direito *ad valorem* limitado pelo PMI permitiria que os produtores da União recuperassem dos efeitos do *dumping* prejudicial. A fixação de um limite ao nível de um PMI constituiria uma rede de segurança para lhes permitir alcançar uma rendibilidade sustentável.

— Por outro lado, a fixação de um limite ao nível de um PMI deveria igualmente impedir quaisquer efeitos negativos dos aumentos dos preços após o período de inquérito, suscetíveis de se repercutirem de forma negativa e considerável na atividade dos utilizadores.

(547) Na sequência da divulgação final, o autor da denúncia alegou que as conclusões da Comissão contrariam o disposto no artigo 21.º, n.º 1, do regulamento de base. Se as medidas fossem do interesse da indústria da União, a Comissão seria obrigada a instituí-las, salvo se existissem provas de que a sua instituição teria um impacto desproporcionado nas indústrias utilizadoras. O autor da denúncia alega que não existem tais elementos de prova. Afirmou ainda que a Comissão dera prioridade aos interesses de um pequeno subgrupo de utilizadores (isto é, determinados fabricantes de tubos de aço) e não efetuara uma apreciação dos diversos interesses considerados em conjunto. Em termos mais gerais, alegou que as regras sobre o interesse da União preveem apenas a instituição ou não instituição de medidas, ou seja, consistem apenas num mero teste de tipo «sim/não».

(548) A Comissão rejeitou estes elementos por serem juridicamente incorretos e explicou de que modo se costuma proceder ao teste do interesse da União ao abrigo do artigo 21.º do regulamento de base:

— Se as medidas forem do interesse da indústria da União, a Comissão é obrigada a instituí-las, salvo se existirem provas de que a sua instituição teria um impacto desproporcionado nas indústrias utilizadoras, nos importadores, nos consumidores ou noutras partes diretamente afetadas. Neste último caso, não devem ser instituídas quaisquer medidas. No entanto, no presente inquérito, não se verifica nenhuma destas situações.

— Pelo contrário, os elementos de prova disponíveis apontam para o facto de os utilizadores do setor mais importante que utiliza o produto em causa (ou seja, o setor dos tubos de aço, responsável por 32 % do consumo total de produtos planos de aço laminados a quente — ver o considerando 483) poderem ser afetados de forma desproporcionada se forem instituídos direitos *ad valorem*, tendo também em conta o aumento dos preços dos produtos planos de aço laminados a quente verificado após o período de inquérito.

— Num cenário deste tipo, a Comissão pode adequar a forma da medida, a fim de garantir o justo equilíbrio entre os diferentes interesses em jogo. Assim, foi dada especial atenção à necessidade de, por um lado, proteger a indústria da União de práticas desleais e, por outro, limitar os eventuais efeitos negativos das medidas nos utilizadores (especialmente os fabricantes de tubos de aço) sem pôr em causa a eficácia da medida.

(549) Para tal, a Comissão analisou não só os interesses de natureza abstrata mas, como é hábito, também os possíveis efeitos concretos nas respetivas empresas. A Eurofer escreveu ao Comissário responsável pelo Comércio e ao Presidente da Comissão Europeia, criticando o PMI: «Mesmo que fosse superior ao custo de produção, o PMI tornar-se-ia um *limite à rendibilidade da nossa indústria*, numa altura em que começamos a recuperar da crise mais grave de que há memória nas últimas décadas ([1]).»

(550) Para a Comissão, esta declaração veio efetivamente confirmar a sua opinião de que era do interesse da União instituir direitos *ad valorem* apenas a um nível inferior ao PMI. Se bem que o PMI viesse atenuar o risco concreto de alguns fabricantes de tubos, entre os quais muitas PME, se tornarem deficitários, para o autor da denúncia as desvantagens decorrentes de um PMI parecem obstar sobretudo à obtenção de margens de lucro mais elevadas num período de retoma em que está já a realizar lucros superiores ao nível-alvo.

(551) Na sequência da divulgação final, o Consórcio solicitou que o presente inquérito fosse encerrado com base na consideração do interesse da indústria da União. Neste contexto, argumentou que a instituição de medidas anti-*-dumping*, sob qualquer forma, teria efeitos desastrosos para a viabilidade económica dos utilizadores independentes, pelos seguintes motivos:

— O mercado da União de produtos planos de aço laminados a quente é caracterizado por uma estrutura oligopolística, em que perto de 90 % dos produtos planos de aço laminados a quente são fabricados e fornecidos — tanto no mercado cativo como no mercado livre — por um número reduzido de produtores integrados verticalmente.

— Atendendo a esta integração vertical, os produtores da União são simultaneamente produtores e transformadores (utilizadores) de produtos planos de aço laminados a quente, o que faz com que os utilizadores independentes sejam tanto clientes como concorrentes desse número reduzido de produtores poderosos da União.

(552) A Comissão rejeitou igualmente este pedido. Como se refere no considerando 548, foi dada especial atenção à necessidade de, por um lado, proteger a indústria da União de práticas desleais e, por outro, limitar os eventuais efeitos negativos das medidas nos utilizadores (especialmente os fabricantes de tubos de aço). Neste equilíbrio de interesses, já se haviam tomado devidamente em consideração as observações do Consórcio.

(553) Por todos estes motivos, a Comissão confirmou a sua decisão de instituir direitos *ad valorem*, limitados por um PMI (ver o considerando 546).

7. **MEDIDAS ANTI-*DUMPING* DEFINITIVAS**

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

7.1.1. *Preço-alvo*

(554) Para determinar o nível das medidas, a Comissão começou por determinar o montante do direito necessário para eliminar o prejuízo sofrido pela indústria da União. De acordo com a jurisprudência, o preço-alvo é o preço que a indústria da União poderia razoavelmente obter em condições normais de concorrência, na ausência das importações objeto de *dumping* provenientes dos quatro países. O preço-alvo é normalmente calculado estabelecendo o custo de produção do produto similar e adicionando a margem de lucro que a indústria da União poderia razoavelmente obter em condições normais de concorrência, na ausência das importações objeto de *dumping*.

(555) No que diz respeito à determinação do lucro-alvo, os dados relativos ao período considerado mostram apenas perdas, com exceção de 2014, ano em que se realizou um lucro modesto que não foi considerado adequado para determinar uma margem de lucro razoável que seria exequível na ausência de importações objeto de *dumping*. Como se refere no considerando 341, a indústria da União poderia ter tirado mais partido da recuperação do mercado verificada a partir de 2014. No entanto, as importações a baixo preço aumentaram gradualmente e capturaram partes de mercado em detrimento da indústria da União. A pressão contínua exercida pelas importações começou a fazer-se sentir plenamente a partir do segundo semestre de 2015, ou seja, no início do período de inquérito.

([1]) Cartas do Diretor-Geral da Eurofer enviadas em 27 de junho de 2017 à Comissária responsável pelo Comércio e ao Presidente da Comissão Europeia.

(556) O autor da denúncia solicitou à Comissão a utilização de, pelo menos, 12,9 % do volume de negócios como margem de lucro não prejudicial razoável. Este foi o lucro médio, antes de impostos sobre as vendas, utilizado na análise do prejuízo importante num processo de 2000 relativo ao mesmo produto em causa ([1]).

(557) A Comissão considerou que esta margem de lucro não era adequada e, por conseguinte, não poderia ser utilizada porque esse processo remonta a 2000 e as alterações tecnológicas e financeiras que a indústria sofreu desde então não permitem considerar como representativos dados com mais de 15 anos.

(558) A Comissão solicitou igualmente aos seis produtores da União incluídos na amostra que disponibilizassem nas suas respostas ao questionário inicial dados sobre a rendibilidade no que diz respeito ao produto similar vendido no mercado livre da União, relativos aos anos compreendidos entre 2007 e o período de inquérito. A Comissão apurou que nenhum desses anos (isoladamente ou em conjunto) são representativos para estabelecer um lucro-alvo, pelos motivos seguintes:

— Em primeiro lugar, observou que os dados relativos à rendibilidade no período considerado não podem ser considerados como um valor de referência adequado para calcular o lucro-alvo, uma vez que não estavam reunidas as condições normais de concorrência em virtude da presença, em 2015 e nos anos seguinte, de importações objeto de *dumping* provenientes da China e dos quatro países. Acresce ainda que, como mencionado no considerando 133 do regulamento definitivo relativo às importações de produtos planos de aço laminados a quente provenientes da China ([2]), 2012, 2013 e 2014 não podem ser considerados anos em que as condições de concorrência tenham sido normais, atendendo ao rescaldo da crise da dívida da área do euro e à diminuição da procura de aço em 2012.

— Em segundo lugar, há variações consideráveis da rendibilidade em cada um dos anos anteriores a 2012. Como tal, não foi possível considerar um único ano ou um conjunto de anos como representativos. Convém notar que a análise dos anos anteriores se estendeu a 2007, para ter em conta pelo menos um ano antes do início da crise financeira e económica. No entanto, 2007 e 2008 foram anos excecionalmente positivos, ao passo que os anos seguintes sofreram os efeitos da crise financeira de 2009, pelo que também não se podem considerar representativos de condições normais.

(559) Como tal, a Comissão recorreu a outro produto, as chapas grossas, no mesmo setor da indústria. Neste contexto, a Comissão remeteu para o considerando 202 do Regulamento de Execução (UE) 2017/336 da Comissão ([3]), no qual se confirmam as conclusões do Regulamento (UE) 2016/1777 ([4]), que estabelecem a utilização de um lucro de 7,9 %. Convém assinalar a existência de, pelo menos, duas características comuns: em primeiro lugar, ambos os produtos são produzidos no mesmo setor industrial e, em segundo lugar, são ambos laminados a quente, não folheados ou chapeados, nem revestidos.

(560) Nesta base, a Comissão calculou um preço não prejudicial do produto similar para a indústria da União, adicionando a margem de lucro de 7,9 % ao custo de produção dos produtores da União incluídos na amostra durante o período de inquérito.

(561) Na sequência da divulgação final, o autor da denúncia considerou que o lucro-alvo de 7,9 % era demasiado baixo: em seu entender, a Comissão deveria utilizar os lucros alcançados em 2008 (ou seja, um lucro-alvo de 14,4 %), uma vez que verificara os dados da rendibilidade para um período de 10 anos, incluindo 2008, que foi o ano anterior ao início da crise financeira. Mais alegou que, como método alternativo para determinar a margem de lucro, se deveria basear nos dados do inquérito anterior sobre produtos planos laminados a quente (realizado em 2000, ano em que se obteve uma margem de lucro de 12,9 %). Referiu ainda que a Comissão não deu qualquer justificação para a incoerência com a abordagem adotada no processo relativo à China, no qual se utilizou um

([1]) Decisão n.º 284/2000/CECA da Comissão, de 4 de fevereiro de 2000, que cria um direito de compensação definitivo sobre as importações de determinados produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, não folheados, chapeados ou revestidos, em rolos, simplesmente laminados a quente, originários da Índia e de Taiwan, que aceita compromissos oferecidos por certos produtores-exportadores e que encerra o processo respeitante às importações originárias da África do Sul, JO L 31 de 2000, p. 44, ponto 338.

([2]) Regulamento de Execução (UE) 2017/649 da Comissão, de 5 de abril de 2017, que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários da República Popular da China, JO L 92 de 6.4.2017, p. 88, considerando 133.

([3]) Regulamento de Execução (UE) 2017/336 da Comissão, de 27 de fevereiro de 2017, que institui um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinadas chapas grossas de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originárias da República Popular da China (JO L 50 de 28.2.2017, considerando 202, p. 37).

([4]) Regulamento de Execução (UE) 2016/1777 da Comissão, de 6 de outubro de 2016, que institui um direito anti-*dumping* provisório sobre as importações de determinadas chapas grossas de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originárias da República Popular da China (JO L 272 de 7.10.2016, p. 5).

lucro-alvo de 7 %. Por último, alegou que utilizar os lucros de um produto diferente em vez dos lucros dos produtos planos de aço laminados a quente contraria a prática anterior. Neste contexto, remeteu para o processo relativo às barras e varões para betão armado, em que «*a Comissão observa que os dados da rendibilidade especificamente relacionados com o produto em causa constituem uma referência mais precisa do que os dados da rendibilidade de outros produtos siderúrgicos ou do setor siderúrgico em geral*.»

(562) A Comissão rejeitou estes argumentos. Como se explica no considerando 558, considerou-se que 2008 foi um ano excecionalmente positivo que, por conseguinte, não era representativo de condições normais. Além disso, o lucro-alvo obtido em 2000 é já demasiado remoto para que possa constituir uma alternativa razoável. Mesmo na hipótese improvável de não terem ocorrido alterações tecnológicas e financeiras na União desde 2000, registaram-se pelo menos algumas alterações no que se refere à dimensão do mercado da União desde 2000, em resultado do número mais elevado de Estados-Membros durante o período de 2000-2016. Além disso, o lucro-alvo utilizado no processo relativo à China, que se baseou numa análise prospetiva neste processo relativo à ameaça de prejuízo, seria ainda mais baixo.

(563) Em resposta, o Consórcio afirmou que um lucro-alvo de 7,9 % não era realista, sendo demasiado elevado pelos seguintes motivos:

— Se bem que tanto os produtos planos de aço laminados a quente como as chapas grossas sejam, de facto, produzidos no mesmo setor industrial e laminados a quente, convém notar que têm características físicas distintas.

— Ao basear-se no processo relativo às chapas grossas, a Comissão reconheceu implicitamente que a margem de lucro obtida em 2011 pode, razoavelmente, ser utilizada como valor de referência para calcular o nível de eliminação do prejuízo. Por conseguinte, há que saber por que motivo a Comissão não utilizou a margem de lucro que foi determinada em 2011 para a indústria da União no inquérito paralelo sobre as importações de produtos planos de aço laminados a quente provenientes da RPC, ou seja, 3,11 %. Seria certamente mais adequado optar por uma margem de lucro relativa a um produto que é exatamente o mesmo que no presente inquérito.

(564) O produtor-exportador CSN teceu observações semelhantes e solicitou à Comissão que utilizasse a margem de lucro de 3,11 % realizada em 2011, já que este fora o lucro correspondente à mesma definição do produto. Em todo o caso, a CSN alegou que se poderia fixar uma margem de lucro razoável para a indústria da União no presente inquérito a um nível não superior a 5 %.

(565) Por seu turno, a propósito da utilização de um lucro-alvo de 7,9 %, o produtor-exportador ucraniano Metinvest comentou que este era demasiado elevado, dado que os produtos planos de aço laminados a quente e as chapas grossas têm características físicas distintas. Argumentou principalmente que o segmento das chapas grossas tem uma margem de lucro superior devido aos preços de venda mais elevados em comparação com os produtos planos laminados a quente, cujos preços são geralmente mais baixos e resultam numa menor rendibilidade. O produtor-exportador iraniano Mobarakeh Steel Company fez comentários semelhantes, argumentando que para a indústria siderúrgica no atual contexto económico um lucro-alvo de 7,9 % é tão elevado que não é realista. O produtor-exportador brasileiro Usiminas reiterou o argumento de que um lucro-alvo de 7,9 % era tão elevado que não era realista, para além de estar ilicitamente inflacionado.

(566) Como se refere no considerando 558, não foi possível utilizar a margem de lucro realizada em 2011 em relação aos produtos planos de aço laminados a quente porque, nesse ano, o respetivo mercado sofria ainda as fortes repercussões da crise económica e financeira de 2009 e, como tal, não se pode considerar representativo. Por conseguinte, pelos motivos expostos no considerando 559, a Comissão utilizou o lucro-alvo de outro produto, nomeadamente as chapas grossas, num setor industrial semelhante. Assim, não há qualquer divergência ou contradição em relação à prática habitual da Comissão.

(567) No que diz respeito à alegação de que os preços de venda mais elevados das chapas grossas em relação aos produtos planos de aço laminados a quente gerariam automaticamente uma maior rendibilidade, a Comissão assinalou que, para além do nível dos preços de venda, o nível de rendibilidade é determinado por muitas outras variáveis (como a procura e a oferta, a escassez e os custos suportados). Em resposta ao argumento de que a Comissão aceitou implicitamente que os lucros de 2011 podem ser aceites como valor de referência razoável, a Comissão declarou o seguinte: em primeiro lugar, embora as chapas grossas e os produtos planos de aço laminados a quente pertençam ao mesmo setor industrial, nomeadamente, o setor do aço, estes produtos têm mercados diferentes e a recuperação da crise económica e financeira não se realizou ao mesmo ritmo. Com efeito, no decurso do inquérito, a Comissão não encontrou qualquer indício de uma recuperação em simultâneo

das duas indústrias, nem as partes interessadas facultaram quaisquer elementos de prova neste sentido. Em segundo lugar, no considerando 221 do Regulamento (UE) 2016/1777 ([1]) relativo às chapas grossas, a Comissão limitou-se a assinalar que a rendibilidade alcançada pela indústria da União aumentou a partir de 2009, não tendo contudo excluído que os efeitos marginais ou secundários da crise económica e financeira ainda se faziam sentir em 2011. Atendendo à tendência crescente da rendibilidade e à atenuação do impacto da crise económica e financeira no mercado das chapas grossas, a Comissão considerou que a rendibilidade alcançada em 2011 era razoável. No que diz respeito ao presente inquérito, a recuperação da rendibilidade da indústria da União revelou uma tendência diferente da observada no inquérito relativo às chapas grossas. No âmbito do presente inquérito, a rendibilidade começou a recuperar em 2010, aumentando em relação aos níveis registados em 2009, mas voltou de novo a diminuir em 2011. Consequentemente, não se pode concluir que a indústria da União tenha recuperado ou começado a recuperar da crise financeira em 2011 ou que os níveis de rendibilidade atingidos em 2011 se podiam considerar razoáveis à semelhança do que se observara no inquérito relativo às chapas grossas.

(568) A Comissão assinalou ainda que o lucro alcançado pela indústria da União no período de janeiro a março de 2017 (ver o considerando 425) foi superior ao lucro-alvo de 7,9 %, pelo que considerou que este lucro-alvo não era elevado ao ponto de ser irrealista no atual contexto económico.

7.1.2. *Aplicação, por analogia, do artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base para efeitos do cálculo da margem de prejuízo*

(569) Nos casos em que um produtor-exportador vendeu o produto em causa por intermédio de importadores coligados, 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. Este ajustamento consistiu no cálculo dos custos suportados entre a importação e a revenda, mediante a dedução dos VAG do importador coligado e de uma margem de lucro razoável de 2 % ([2]), a que posteriormente se adicionaram os custos pós-importação (coluna 4).

(570) Na sequência da publicação do documento de informação e da divulgação final, o grupo russo MMK contestou a abordagem da Comissão, que aplicou, por analogia, o artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base. No entender deste grupo, essa aplicação violaria o próprio artigo 2.º, n.º 9, do regulamento de base e estaria viciada por um erro manifesto de apreciação. Além disso, um tal método daria azo à cobrança de direitos excessivos. O produtor-exportador iraniano Mobarakeh Steel Company argumentou que esta metodologia violava o artigo 1.º, n.º 1, do regulamento de base e a jurisprudência dos tribunais da União e não permitia uma comparação equitativa entre os preços dos tipos do produto importado e os da indústria interna. Na sequência da divulgação final, o produtor-exportador russo PAO Severstal, o produtor-exportador iraniano Mobarakeh Steel Company e o produtor-exportador Ucraniano formularam observações semelhantes.

(571) Em primeiro lugar, 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 respetivo preço de exportação uma taxa de direito mais baixa do que a taxa baseada na margem de *dumping*. Esta avaliação deve basear-se no preço de exportação 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.

(572) Em segundo lugar, a Comissão considerou que o estabelecimento do preço de importação pertinente para o cálculo da subcotação dos preços e dos custos não devia ser influenciado pelo facto de as exportações terem por destinatários operadores coligados ou independentes na União. A metodologia seguida pela Comissão garantiu a igualdade de tratamento em ambos os casos. Por outras palavras, os cálculos da margem de prejuízo não têm por objetivo medir até que ponto as vendas dos importadores coligados prejudicam os produtores da União, mas sim determinar se o efeito negativo das exportações dos produtores-exportadores é gerado pela subcotação dos preços e dos custos dos produtores da União. Para esse efeito, o preço a tomar em consideração é o preço a que o produto em causa é vendido à União, e não o preço a que os materiais importados são posteriormente revendidos pelos produtores-importadores na União.

([1]) Regulamento de Execução (UE) 2016/1777 da Comissão, de 6 de outubro de 2016, que institui um direito anti-*dumping* provisório sobre as importações de determinadas chapas grossas de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originárias da República Popular da China (JO L 272 de 7.10.2016, p. 28).

([2]) A margem de lucro razoável utilizada é a mesma que a utilizada num inquérito relativo a um produto muito semelhante, ou seja, os produtos planos de aço laminados a frio.

(573) Em terceiro lugar, o artigo 2.º, n.º 9, foi apenas aplicado a uma pequena parte do total das vendas do produtor-exportador ucraniano Metinvest. Tal como referido no documento de divulgação específico relativo à Metinvest, o artigo 2.º, n.º 9, foi utilizado exclusivamente em relação às suas vendas através de comerciantes coligados na União. Note-se ainda que, no que diz respeito ao produtor-exportador iraniano Mobarakeh Steel Company, e contrariamente ao indicado no documento de divulgação específico, não se aplicou o artigo 2.º, n.º 9.

(574) Por conseguinte, a Comissão considerou que a abordagem adotada era correta e rejeitou estas alegações.

7.1.3. *Nível do custo pós-importação*

(575) Na sequência da divulgação do documento de informação, dois produtores-exportadores contestaram o nível dos custos pós-importação e alegaram que o montante de 7 EUR/tonelada fora subestimado. O produtor-exportador russo NLMK alegou que o montante dos custos pós-importação deveria ser de 40 EUR/tonelada, no mínimo. Por seu turno, o produtor-exportador ucraniano Metinvest alegou que este montante deveria ser de, pelo menos 9,44 EUR/tonelada, porque, em seu entender, correspondia à média ponderada dos custos pós-importação das quatro entidades coligadas do produtor-exportador estabelecido na União. Na sequência da divulgação final, o produtor-exportador brasileiro Usiminas alegou igualmente que o custo pós-importação fora subestimado e se baseara em dados seletivos.

(576) A Comissão rejeitou estas alegações. Determinou efetivamente o custo pós-importação com base na sua análise das informações verificadas de um importador independente que se deu a conhecer. Refira-se que o produtor-exportador brasileiro Usiminas não apresentou qualquer outra fundamentação em apoio da sua alegação de que o custo pós-importação fora subestimado.

7.1.4. *Outras observações na sequência da divulgação final*

(577) Na sequência da divulgação final do documento de informação, o produtor-exportador ucraniano Metinvest fez referência a um ajustamento importante relativo a uma característica física. Esta observação foi reiterada após a divulgação final. Este produtor-exportador alegou sobretudo que, na sua maioria, os rolos produzidos nas fábricas da Metinvest pesam 8 a 12 toneladas, ao passo que a norma na indústria da União é de 24 toneladas. Este facto deu azo a reduções de preços naturais e significativas para a Metinvest durante as suas negociações, relativamente às quais apresentou elementos de prova e solicita agora um ajustamento.

(578) A Comissão rejeitou esta alegação pelas razões a seguir indicadas. As unidades de produção pertinentes da Metinvest foram objeto de uma visita de verificação no local nos períodos de 17 a 25 de novembro de 2016 e 25 a 27 de janeiro de 2017. Na altura das visitas de verificação, esta argumentação não foi apresentada nem fundamentada com elementos de prova. A alegação relativa às diferenças a nível das características físicas foi efetuada demasiado tarde, isto é, após a divulgação do documento de informação (2 de maio de 2017). Além disso, não foi possível relacioná-la com quaisquer elementos de prova disponíveis, pelo que não foi suscetível de verificação. Convém notar que as características específicas dos diferentes tipos do produto foram tidas em conta nos chamados NCP, utilizados para declarar as vendas e os custos no início do inquérito. Se a Metinvest tivesse tido problemas com a especificação dos diferentes tipos do produto (a chamada estrutura dos NCP), teria logicamente levantado esta questão no início do inquérito. Ademais, convém notar que mais de 99 % de todos os tipos do produto vendidos pelo produtor-exportador ucraniano na União foram também produzidos e vendidos pelos produtores da União. Assim, esta alegação não pode ser aceite.

(579) O produtor-exportador iraniano Metinvest solicitou à Comissão que se excluíssem determinados tipos do produto (os NCP pertencentes ao grupo 13) do cálculo da margem de prejuízo, em virtude de estes representarem um grupo residual de tipos do produto, que abrange todos os outros tipos de aço que não são identificados pelos algarismos 01 a 12. Por conseguinte, este grupo residual abrange uma gama muito vasta de produtos.

(580) A Comissão considerou que, independentemente de se inserirem no grupo 13, determinados produtos planos laminados, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, mesmo em rolos, (incluindo produtos de corte longitudinal e de arco ou banda), simplesmente laminados a quente, não folheados ou chapeados, nem revestidos, constituem o produto em causa. Por conseguinte, a definição do produto diz respeito a um produto bem definido. Apurou igualmente que todos os tipos do produto em causa têm as mesmas duas utilizações principais, como aliás se estabelece no considerando 41.

7.1.5. *Margens de prejuízo definitivas*

(581) Na ausência de quaisquer outras observações sobre o nível de eliminação do prejuízo, as margens de prejuízo definitivas são as seguintes:

País	Empresa	Margem de prejuízo
Brasil	ArcelorMittal Brasil S.A. e Aperam Inox América do Sul S.A.	20,2 %
	Companhia Siderúrgica Nacional	15,7 %
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	17,5 %
Irão	Mobarakeh Steel Company	34,0 %
Rússia	Novolipetsk Steel	26,1 %
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	44,0 %
	PAO Severstal	42,4 %
Ucrânia	Grupo Metinvest	35,5 %

7.2. **Medidas definitivas**

(582) Atendendo às conclusões definitivas a que a Comissão chegou 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 causado à indústria da União pelas importações objeto de *dumping*.

(583) 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 5,3 % e 33 %, como se segue:

País	Empresa	Margem de *dumping*	Margem de prejuízo	Direito anti-*dumping* ad *valorem*
Brasil	ArcelorMittal Brasil S.A. e Aperam Inox América do Sul S.A.	16,3 %	20,2 %	**16,3 %**
	Companhia Siderúrgica Nacional	73,0 %	15,7 %	**15,7 %**
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A.	65,9 %	17,5 %	**17,5 %**
Irão	Mobarakeh Steel Company	17,9 %	34,0 %	**17,9 %**
Rússia	Novolipetsk Steel	15,0 %	26,1 %	**15,0 %**
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	33,0 %	44,0 %	**33,0 %**
	PAO Severstal	5,3 %	42,4 %	**5,3 %**
Ucrânia	Grupo Metinvest	19,4 %	35,2 %	**19,4 %**

(584) Tal como referido no considerando 546, convém alterar a forma da medida. Com base nas circunstâncias específicas do caso, a Comissão considerou que um direito *ad valorem* limitado por um PMI que tem em conta o aumento dos preços das matérias-primas verificado após o período de inquérito seria a forma mais adequada das medidas neste caso.

— Por um lado, fixar o direito ao nível do direito *ad valorem* limitado pelo PMI permitiria que os produtores da União recuperassem dos efeitos do *dumping* prejudicial. A fixação de um limite ao nível de um PMI constituiria uma rede de segurança para lhes permitir alcançar uma rendibilidade sustentável.

— Por outro lado, a fixação de um limite ao nível de um PMI deveria igualmente impedir quaisquer efeitos negativos dos aumentos dos preços após o período de inquérito, suscetíveis de se repercutirem de forma negativa e considerável na atividade dos utilizadores. De um modo mais geral, permitiria evitar perturbações graves no abastecimento do mercado da União.

(585) 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 583 e no artigo 1.º do presente regulamento.

(586) 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 583.

(587) Para efeitos da aplicação efetiva do PMI, e com base nas informações recolhidas durante o inquérito, a Comissão decidiu estabelecer um PMI para todos os tipos do produto em causa.

(588) Para efeitos do cálculo deste PMI, tomou-se em consideração:

— em primeiro lugar, tanto as margens de *dumping* apuradas como os montantes dos direitos necessários para eliminar o prejuízo sofrido pela indústria da União durante o período de inquérito (primeira fase: um PMI baseado exclusivamente nos dados do período de inquérito);

— em segundo lugar, o aumento dos preços das matérias-primas após o período de inquérito (segunda fase: um ajustamento do PMI).

(589) Numa primeira fase, o PMI baseado nos dados do período de inquérito é igual à média ponderada dos seguintes elementos:

— Se os direitos tiverem por base o nível de eliminação do prejuízo: o custo de produção durante o período de inquérito dos produtores da União e uma margem de lucro (7,9 %) em relação aos dois produtores-exportadores do Brasil (CSN e Usiminas), e;

— Se os direitos tiverem por base a margem de *dumping*: o valor normal, incluindo o transporte (para se obter um preço CIF-fronteira da União), no que se refere a todos os outros produtores-exportadores.

A metodologia adotada pela Comissão para calcular o PMI na primeira fase é idêntica à utilizada no processo recente relativos aos GOES ([1]). 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-alvo não prejudiciais para a indústria da União, também por tipo do produto. Os preços-alvo para a indústria da União consistiram no custo de produção, ao qual foi acrescentado um lucro razoável. 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 do 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-alvo não prejudicial da indústria da União. Os PMI foram então calculados como uma média ponderada dos valores normais e dos preços-alvo 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. O PMI é uma média ponderada dos preços (valor normal e preços-alvo) dos diferentes tipos do produto.

(590) Numa segunda fase, o PMI foi posteriormente comparados aos:

— preços de venda dos produtos planos de aço laminados a quente durante o período posterior ao PI, no mercado da União. Foram obtidos dados sobre esses preços junto dos utilizadores e da indústria da União durante o inquérito subsequente à divulgação do documento de informação, tal como se descreve no considerando 29. O inquérito revelou que, em geral, o PMI baseado nos dados do período de inquérito era inferior aos preços de venda após o PI, pelo que não teria de ser pago nenhum direito. Esta conclusão do inquérito foi corroborada pelas declarações da indústria da União e de vários utilizadores.

([1]) 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, JO L 284 de 30.10.2015, p. 130 e seguintes.

— preços das matérias-primas necessárias para fabricar produtos planos de aço laminados a quente após o período de inquérito no mercado da União. Neste contexto, o autor da denúncia alegou que um PMI baseado exclusivamente nos dados do período de inquérito seria fixado a um nível demasiado baixo e não seria eficaz nem adequado, uma vez que, após o período de inquérito, os preços começaram a recuperar dos níveis historicamente baixos registados durante o PI. O autor da denúncia alegou ainda que o mercado registou uma grande volatilidade dos custos das matérias-primas ao longo dos anos e que os preços das matérias-primas diminuíram significativamente durante o PI ([1]). A Comissão reviu a volatilidade dos preços das matérias-primas necessárias para fabricar produtos planos de aço laminados a quente, sobretudo carvão de coque e minério de ferro, tendo estabelecido, nomeadamente, que os preços do carvão de coque aumentaram de forma significativa após o período de inquérito.

(591) Neste contexto, ao comparar o custo de fabrico durante o PI com o custo de fabrico no período de março a maio de 2017, a Comissão calculou que o custo de fabrico dos produtos planos de aço laminados a quente aumentou 116 EUR por tonelada.

— Se este aumento total do custo de fabrico de 116 EUR/tonelada fosse inteiramente atribuído ao aumento dos custos totais das matérias-primas, sobreavaliar-se-ia a parte que o aumento das matérias-primas representa no aumento total do custo de fabrico: afigura-se mais provável que também outros custos de fabrico (por exemplo o custo da mão de obra e da energia) tenham aumentado;

— Por outro lado, se este aumento total de 116 EUR/tonelada no custo de fabrico fosse repartido equitativamente pelos diferentes elementos do custo de fabrico, apenas 63 EUR/tonelada poderiam ser atribuídos ao aumento do custo das matérias-primas: isto traduzir-se-ia muito provavelmente numa subavaliação da parte que o aumento das matérias-primas representa no aumento total do custo de fabrico porque, de modo geral, se assume que o aumento dos custos das matérias-primas, e em especial do carvão de coque, foi o principal responsável pelo aumento do custo de fabrico após o período de inquérito.

Pelos motivos acima expostos, considera-se que um valor entre 63 e 116 EUR é adequado para identificar o aumento do custo de fabrico decorrente do aumento dos preços das matérias-primas, do qual resulta um montante suplementar de 89,50 EUR por tonelada.

(592) Com base nesta metodologia, o PMI baseado nos dados do período de inquérito foi ajustado para ter em conta o aumento dos preços das matérias-primas após o referido período e fixado definitivamente ao seguinte nível:

Países em causa	Gama de produtos	PMI (EUR/tonelada de peso líquido do produto)
Brasil, Irão, Rússia e Ucrânia	Todos os tipos do produto	472,27 EUR

(593) O autor da denúncia ([2]) teceu observações sobre os motivos pelos quais não se podia considerar o PMI como uma opção viável no caso em apreço:

— Em primeiro lugar, o PMI não teria o efeito desejado, porque se basearia nos preços excecionalmente baixos que prevaleceram durante o PI.

— Em segundo lugar, há flutuações nos preços das principais matérias-primas utilizadas no fabrico dos produtos planos de aço laminados a quente.

— Em terceiro lugar, os factos do presente inquérito são consideravelmente diferentes dos de outros inquéritos recentes (por exemplo, o inquérito relativo aos GOES provenientes da China, do Japão, da Coreia, da Rússia e dos EUA ([3])) em que a Comissão instituiu PMI.

— Em quarto lugar, o PMI fixado com base nos preços do PI não traria quaisquer benefícios para a indústria, mesmo em caso de queda dos preços de mercado dos produtos planos de aço laminados a quente.

([1]) Documento da Eurofer, de 30 de maio de 2017, AD635 — produtos planos de aço laminados a quente originários do Brasil, do Irão da Rússia, da Sérvia e da Ucrânia («cinco países») — Observações da Eurofer sobre o tipo adequado de medidas, p. 5.

([2]) Documento da Eurofer, AD635 — produtos planos de aço laminados a quente originários do Brasil, do Irão da Rússia, da Sérvia e da Ucrânia («cinco países») — Observações da Eurofer sobre o tipo adequado de medidas.

([3]) 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, JO L 284 de 30.10.2015, p. 109.

— Em quinto lugar, a experiência adquirida em anteriores casos de instituição de PMI mostra que estes são facilmente objeto de evasão ou absorção.

— Em sexto lugar, não é necessário instituir PMI no caso em apreço, dada a abundante capacidade não utilizada na União.

(594) A Comissão rejeitou estas alegações. A Comissão chamou a atenção para o facto de a declaração do autor da denúncia se basear num artigo de imprensa ([1]) que não refletia a medida adequada selecionada pela Comissão. Com efeito, contrariamente às alegações do autor da denúncia, a Comissão não instituiu um PMI baseado nos preços dos produtos planos de aço laminados a quente durante o período de inquérito, mas sim um direito *ad valorem*, limitado pelo PMI, que tem em conta o aumento dos preços das matérias-primas após o período de inquérito. Em resposta às diversas alegações do autor da denúncia constantes do considerando 593, a Comissão declara o seguinte:

— Em primeiro lugar, fixar o direito ao nível do direito *ad valorem* limitado pelo PMI deve permitir que os produtores da União recuperem dos efeitos do *dumping* prejudicial e constitui uma rede de segurança para os mesmos.

— Em segundo lugar, a Comissão reconhece que há flutuações nos preços das principais matérias-primas utilizadas no fabrico de produtos planos de aço laminados a quente, motivo pelo qual teve em consideração os aumentos dos preços das matérias-primas após o período de inquérito para calcular o PMI.

— Em terceiro lugar, a Comissão observou que os factos do presente inquérito não divergem sobremaneira dos de outros inquéritos recentes (por exemplo, o inquérito relativo aos GOES provenientes da China, do Japão, da Coreia, da Rússia e dos EUA ([2])). Ambos os casos se caracterizam por aumentos de preços significativos do produto em causa e do produto similar após o período de inquérito.

— Em quarto lugar, no que diz respeito ao argumento de que os PMI fixados ao nível dos preços do PI não trarão quaisquer benefícios à indústria na eventualidade de os preços dos produtos planos de aço laminados a quente voltarem a cair, a Comissão reiterou que, caso os preços desçam abaixo do PMI, será cobrado o direito *ad valorem* (até ao nível do PMI).

— Em quinto lugar, a Comissão reconheceu que há um certo risco de evasão ou absorção. Por conseguinte, a fim de minimizar o risco de evasão, os produtores-exportadores que pretendam beneficiar do PMI devem apresentar uma fatura comercial válida às autoridades aduaneiras dos Estados-Membros. A fatura deve cumprir os requisitos definidos no anexo I do presente regulamento. As importações que não forem acompanhadas da referida fatura serão sujeitas ao direito anti-*dumping* ad *valorem* aplicável ao produtor-exportador em causa, em conformidade com o artigo 1.º do presente regulamento.

— Em sexto lugar, a Comissão recordou que alterou a forma das medidas, a fim de estabelecer, neste caso concreto, um equilíbrio adequado entre os interesses dos produtores e utilizadores da União.

(595) Na sequência da divulgação final, as partes interessadas apresentaram as seguintes observações sobre a metodologia adotada para calcular o PMI e o nível do PMI.

(596) O autor da denúncia argumentou que um direito baseado no PMI não era adequado pelos seguintes motivos:

— Em primeiro lugar, um tal PMI definiria um preço de referência no mercado e falsearia os mecanismos do mercado;

— Em segundo lugar, as matérias-primas representam mais de 50 % dos produtos planos de aço laminados a quente e são extremamente voláteis. O PMI não é adequado num mercado dessa natureza;

— Em terceiro lugar, um PMI único incentivaria as exportações de produtos com um valor acrescentado mais elevado;

— Em quarto lugar, um tal direito incentivaria as importações a partir de níveis muito inferiores ao PMI e iria, de facto, recompensar os produtores-exportadores que mais subcotaram os preços ou mais *dumping* praticaram;

— Em quinto lugar, o PMI não consegue impedir o *dumping* prejudicial;

— Em sexto lugar, o impacto de um PMI incide também no processo paralelo relativo aos produtos planos de aço laminados a quente provenientes da China.

([1]) Relatório de imprensa da MLex: *Price floor on hot-rolled steel seen as a middle ground for EU dumping-probe conundrum*, 24 de maio de 2017.
([2]) 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, JO L 284 de 30.10.2015, p. 109.

(597) A Comissão rejeitou estes argumentos:

— Em primeiro lugar, como já se referiu no considerando 594, a Comissão recorda que não instituiu um PMI com base nos preços dos produtos planos de aço laminados a quente durante o período de inquérito, mas sim um direito *ad valorem* limitado pelo PMI. Este PMI tem igualmente em consideração o aumento dos preços das matérias-primas após o período de inquérito. Por outro lado, também não fixou um preço de referência no mercado que falsearia a concorrência, pelos seguintes motivos: a instituição de um direito *ad valorem* limitado pelo PMI não tinha por objetivo fixar os preços a níveis específicos mas sim, como se refere no considerando 546, eliminar os efeitos do *dumping* prejudicial e proteger os utilizadores de qualquer efeito negativo dos aumentos de preços indevidos verificados após o período de inquérito. Além disso, o PMI não é um preço mínimo, pelo que, se os produtores-exportadores assim o desejarem, podem vender a preços inferiores ou superiores ao PMI. Por conseguinte, os exportadores e os produtores da União ainda podem competir entre si através da diferenciação dos respetivos preços, independentemente do PMI fixado.

— Em segundo lugar, a Comissão reconheceu que as matérias-primas representam mais de metade dos custos dos produtos planos de aço laminados a quente (ver o considerando 384) e que há flutuações nos preços das principais matérias-primas utilizadas no fabrico destes produtos. Por este motivo, como indicado no considerando 590, teve em consideração os aumentos dos preços das matérias-primas após o período de inquérito para calcular o PMI.

— Em terceiro lugar, a utilização de diferentes PMI por tipo do produto teria dado azo a mais de mil níveis distintos, o que seria impossível de aplicar.

— Em quarto lugar, cada produtor-exportador tem de pagar um direito *ad valorem* individual quando o preço é inferior ao PMI, o que não encoraja outras práticas de *dumping*.

— Em quinto lugar, o PMI é fixado a um nível claramente superior aos preços de todos os produtores-exportadores durante o PI, que foram inferiores a 400 EUR/tonelada.

— Em sexto lugar, a Comissão reconheceu no considerando 324 que o presente inquérito abrange exatamente o mesmo produto em causa e o mesmo produto similar que os inquéritos relativos à China. No entanto, como se explica em mais pormenor no considerando 325, o presente inquérito e os inquéritos relativos à China não abrangem os mesmos períodos pertinentes para a análise das tendências relevantes para a avaliação do prejuízo e do nexo de causalidade. Por conseguinte, embora seja verdade que existe uma sobreposição de seis meses relativamente ao período de inquérito dos dois inquéritos (de 1 de julho de 2015 a 31 de dezembro de 2015), a determinação das práticas de *dumping* e do prejuízo é realizada com base num período de inquérito e num período considerado diferentes no presente inquérito e nos inquéritos relativos à China, que tinham já sido definidos em conformidade com as disposições pertinentes do regulamento de base e anunciados no aviso de início. Assim, em virtude do caráter distinto dos dois inquéritos, a Comissão agiu com equanimidade.

(598) O autor da denúncia mais argumentou que um PMI único seria contrário ao princípio da UE e da OMC segundo o qual os direitos anti-*dumping* devem ser instituídos por país e, sempre que possível, por exportador.

(599) No que diz respeito à alegação de que não se aplicam direitos individuais a cada produtor-exportador, remete-se para os considerandos 585 e 586, que descrevem a metodologia de aplicação dos direitos individuais em caso de pagamento de um direito *ad valorem*. Consequentemente, nos termos do artigo 6.10 do Acordo Anti-*Dumping* da OMC, a Comissão determinou uma margem individual para cada produtor-exportador conhecido do produto objeto de inquérito.

(600) O produtor-exportador russo PAO Severstal solicitou:

— que o PMI individual específico da sua empresa fosse fixado e aplicado como medida anti-*dumping*, com base no preço de exportação não objeto de *dumping* resultante do presente inquérito;

— em alternativa, se a Comissão mantivesse a sua abordagem relativa à instituição de um PMI para todos os produtores-exportadores, que se diferenciassem os preços para os tipos dos produtos planos de aço laminados a quente, em rolos ou não. Em seu entender, os tipos dos produtos planos de aço laminados a quente não enrolados custam, no mínimo, mais 15 EUR por tonelada devido aos custos de transformação adicionais inerentes aos processos de corte. Por conseguinte, solicitou à Comissão que recalculasse dois PMI distintos (um para os tipos do produto em rolos e outro para os tipos do produto não enrolados).

(601) A Comissão rejeitou os dois pedidos deste produtor-exportador russo:

— A Comissão reiterou que a metodologia utilizada era válida acrescentando que a mesma, incluindo a utilização de um cabaz para os diferentes produtores-exportadores, fora já utilizada noutros inquéritos recentes, tal como o inquérito relativo aos GOES provenientes da China, do Japão, da Coreia, da Rússia e dos EUA ([1]). Além disso, se se calculasse um PMI específico para cada empresa, ter-se-ia de calcular pelo menos oito PMI diferentes, o que multiplicaria os encargos administrativos, sobretudo para as autoridades aduaneiras;

— Note-se que, quer o produto em causa esteja em rolos quer não, cada produtor-exportador tem de pagar o respetivo direito *ad valorem* individual se o preço (isto é, o preço pago pelo produto em causa, em rolos ou não) for inferior ao PMI, embora a Comissão reconheça que, em tal caso, este direito *ad valorem* seria limitado pelo PMI. O PMI baseia-se numa mistura de tipos do produto, independentemente de estes serem completos ou cortados, por exemplo.

(602) O produtor-exportador ucraniano Metinvest acolheu favoravelmente a decisão da Comissão de limitar o direito anti-*dumping* ao nível do PMI, porque, em seu entender, esta medida é menos suscetível de falsear a concorrência do que os direitos anti-*dumping* ad *valorem*. No entanto, alegou que o PMI calculado pela Comissão era demasiado elevado pelos seguintes motivos: a Comissão sobrestimou o aumento dos preços das matérias-primas porque, no seu cálculo, tomou em consideração o período de março a maio de 2017, marcado por assinaláveis flutuações dos preços, sobretudo no que diz respeito ao carvão de coque. Com base na metodologia utilizada pelo próprio produtor-exportador ucraniano, a Metinvest alegou que o valor máximo do ajustamento do PMI na segunda fase, correspondente a uma alteração dos preços das principais matérias-primas entre o período de inquérito e o período posterior ao PI (1 de julho de 2016 a 31 de março de 2017) não pode exceder 58 EUR/tonelada, e não 89,5 EUR/tonelada. Por este motivo, solicitou à Comissão que recalculasse o PMI.

(603) A Comissão rejeitou o pedido da Metinvest pelos seguintes motivos: em primeiro lugar, tendo em conta que os preços das matérias-primas necessárias para o fabrico de produtos planos de aço laminados a quente são conhecidos pela sua volatilidade e poderiam mesmo vir a ser superiores aos níveis de preços apurados no período de março a maio de 2017, a Comissão tinha de calcular um PMI que pudesse, ao mesmo tempo, eliminar os efeitos do *dumping* prejudicial e proteger os utilizadores de quaisquer repercussões negativas dos aumentos indevidos dos preços após o período de inquérito. Em segundo lugar, a metodologia utilizada pela Metinvest que levou à alteração dos preços das principais matérias-primas (minério de ferro e carvão de coque) tem a vantagem de ser simples mas, por outro lado, não tem em consideração outras matérias-primas necessárias ao fabrico de produtos planos de aço laminados a quente, por exemplo, a sucata. Ora, como cada produtor utiliza mais ou menos sucata (ou outra matéria-prima), seria difícil proceder a uma quantificação rigorosa. A Comissão teria de empreender a tarefa complexa de estabelecer uma percentagem média de todas as matérias-primas necessárias para fabricar uma tonelada de produtos planos de aço laminados a quente a nível mundial.

(604) O produtor-exportador russo NLMK argumentou que a Comissão não divulgara adequadamente de que modo determinara o PMI para cada produtor-exportador, sobretudo no que diz respeito aos custos de transporte. Ademais, o âmbito de aplicação do ajustamento do «transporte» ao valor normal da NLMK para determinar o seu PMI específico e em seguida agregá-lo aos outros não era claro e poderia cobrir outros custos que não deveriam ser abrangidos.

(605) A Comissão esclareceu que os custos de transporte que foram adicionados ao valor normal para calcular o preço CIF fronteira da União para a NLMK (e para os restantes produtores-exportadores) foram os comunicados pela NLMK, devidamente verificados quando da visita de verificação no local. A corroborá-lo está o facto de os cálculos efetuados pela NLMK para determinar o preço CIF fronteira da União com base nos seus próprios custos de transporte serem semelhante aos cálculos da Comissão. Consequentemente, a Comissão não inflacionou artificialmente o PMI estabelecido em relação à NLMK ou a outros produtores-exportadores.

(606) O produtor-exportador brasileiro CSN e a sua empresa coligada Lusosider acolheram favoravelmente a proposta da Comissão de introduzir um PMI a fim de estabelecer um equilíbrio adequado entre os interesses dos utilizadores e os interesses da indústria da União. Ainda assim, alegaram que as importações realizadas pelo grupo ArcelorMittal junto da sua filial brasileira não deviam ser tidas em conta nos cálculos da primeira fase. Em seu entender, a Comissão devia minimizar o efeito artificial dos aumentos extraordinários dos preços das

([1]) 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, JO L 284 de 30.10.2015. Convém notar que, neste caso específico, foram calculados três PMI e não apenas um.

matérias-primas no cálculo do PMI, limitando essas flutuações extraordinárias com base nos dados históricos sobre as variações dos preços ou recorrendo ao período mais recente como base de referência para calcular o aumento dos custos. A CSN alegou que o valor máximo do ajustamento do PMI na segunda fase, correspondente a uma alteração dos preços (limitados) das principais matérias-primas entre o período de inquérito e o período posterior de março a maio de 2017 não pode exceder 68,82 EUR/tonelada, e não 89,5 EUR/tonelada. Se se comparar o custo médio das matérias-primas entre o PI e o período de junho a julho de 2017, a alteração não pode ser superior a 71,62 EUR/tonelada. Por este motivo, solicitou à Comissão que recalculasse o PMI.

(607) As alegações do produtor-exportador brasileiro foram rejeitadas. Em primeiro lugar, à semelhança dos restantes produtores-exportadores, as importações da ArcelorMittal provenientes do Brasil foram realizadas a preços de *dumping* no mercado da União, pelo que não devem ser objeto de um tratamento distinto. Em segundo lugar, a Comissão recorda que teve de calcular um PMI de forma a eliminar os efeitos do *dumping* prejudicial e, ao mesmo tempo, proteger os utilizadores de qualquer efeito negativo dos aumentos de preços indevidos verificados após o período de inquérito.

(608) O Consórcio argumentou que, também à luz dos picos registados a nível das matérias-primas no período de março a maio de 2017, convinha rever a metodologia utilizada pela Comissão e proceder aos cálculos por meio de uma outra abordagem. A Comissão manteve a opinião de que a metodologia utilizada era válida. Embora seja inquestionável que se registaram picos a nível das matérias-primas no período de março a maio de 2017, a Comissão chama a atenção para o facto de, tal como indicado no considerando 591, não ter atribuído inteiramente o aumento calculado de 116 EUR/tonelada no custo total de fabrico ao aumento dos custos totais das matérias-primas.

(609) O Consórcio solicitou ainda à Comissão que fixasse o PMI a um nível compreendido entre 420 e 430 EUR/tonelada com base na sua própria metodologia, que se baseou na construção dos preços ao longo de um período mais alargado (desde 2013), bem como nos dados de várias fontes diferentes e em determinados pressupostos, por exemplo, o facto de a indústria da União vender a preços superiores, situados entre 25 e 30 EUR/tonelada. A este respeito, a Comissão verificou que esta metodologia não tomava em consideração os custos/preços dos produtores-exportadores e dos produtores da União durante o período de inquérito, nem as margens de *dumping* ou prejuízo apuradas no inquérito. Por conseguinte, o PMI proposto não respeita os requisitos do artigo 9.º, n.º 4, do regulamento de base.

(610) Tal como estabelecido no considerando 36, por ocasião da audição que teve lugar em 3 de agosto, o produtor-exportador iraniano levantou a questão da existência de um erro material no cálculo do respetivo *dumping*. O produtor-exportador explicou que, por lapso, certos valores foram arredondados, provavelmente devido à sua extensão.

(611) A Comissão analisou esta alegação e concluiu que existia, de facto, um erro material no cálculo do *dumping* referente ao produtor-exportador iraniano, que foi corrigido. Como tal, o cálculo do *dumping* e o PMI tiveram de ser recalculados, com o seguinte resultado: a margem de *dumping* revista e a taxa do direito anti-*dumping* para a Mobarakeh Steel Company ascendeu a 17,9 %, e, por conseguinte, o PMI revisto, ajustado para ter em conta o aumento dos preços das matérias-primas foi de 468,49 EUR por tonelada.

(612) Em 4 de agosto de 2017, todas as partes foram informadas desta revisão por meio de uma divulgação final adicional e foram convidadas a apresentar as suas observações.

(613) 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 a possibilidade de solicitar um reexame da necessidade de manter em vigor a medida. A Comissão avalia rapidamente o fundamento de qualquer pedido devidamente fundamentado, de modo a manter um nível equilibrado de proteção contra o *dumping* prejudicial.

(614) Na sequência da divulgação final, o autor da denúncia alegou que a forma da medida inviabilizaria, na prática, a realização desse reexame. Acresce ainda que se se realizasse um reexame intercalar, os seus resultados não seriam produzidos a tempo de auxiliar a indústria da União.

(615) A Comissão observou que um reexame intercalar desta natureza pode ser realizado de forma expedita e, normalmente, no prazo de um ano.

(616) 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.

(617) 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. O pedido tem de 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.

(618) 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 uma declaração válida, que devem estar em conformidade com os requisitos do presente regulamento. As importações que não sejam acompanhadas da referida fatura e de uma declaração sob compromisso de honra serão sujeitas à taxa do direito *ad valorem* aplicável a «todas as outras empresas».

(619) Se ocorrer uma 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*.

(620) Além disso, a fim de melhor prevenir qualquer eventual absorção das medidas, em especial entre empresas coligadas, a Comissão iniciará imediatamente um reexame em conformidade com o artigo 12.º, n.º 1, do regulamento de base, podendo sujeitar as importações a registo, em conformidade com o artigo 14.º, n.º 5, do regulamento de base, se forem apresentadas quaisquer elementos de prova dessa prática.

(621) 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.

8. **INSTITUIÇÃO RETROATIVA DE DIREITOS ANTI-*DUMPING***

(622) Tal como referido no considerando 20, a Comissão sujeitou a registo as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, originários do Brasil e da Rússia, a partir de 7 de janeiro de 2017, na sequência de um pedido apresentado pelo autor da denúncia.

(623) Em conformidade com o artigo 10.º, n.º 4, do regulamento de base, podem ser cobrados direitos com efeitos retroativos «sobre os produtos introduzidos no consumo no máximo até 90 dias antes da data de aplicação das medidas provisórias». A Comissão observa que, no caso em apreço, não foram instituídas medidas provisórias.

(624) Nesta base, a Comissão considera que uma das condições jurídicas previstas no artigo 10.º, n.º 4, do regulamento de base não foi preenchida, pelo que os direitos não devem ser cobrados retroativamente sobre as importações sujeitas a registo.

9. **COMITÉ DE RECURSO E FORMA DA MEDIDA**

(625) Pelos motivos expostos nas secções 6 e 7, a Comissão divulgara a sua intenção de instituir a medida sob a forma de direitos *ad valorem* limitados por um PMI.

(626) O comité instituído pelo artigo 15.º, n.º 1, do regulamento de base emitiu um parecer negativo sobre o projeto de regulamento de execução da Comissão, tendo uma maioria qualificada dos membros do comité votado contra. Por conseguinte, a Comissão não pôde instituir a medida sob a forma inicialmente prevista.

(627) Em conformidade com o artigo 5.º, n.º 3, do Regulamento (UE) n.º 182/2011 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 16 de fevereiro de 2011, que estabelece as regras e os princípios gerais relativos aos mecanismos de controlo pelos Estados-Membros do exercício das competências de execução pela Comissão ([2]) («Regulamento sobre o Procedimento de Comité»), a Comissão apresentou o mesmo projeto de regulamento de execução ao comité de recurso para nova deliberação.

([1]) Comissão Europeia, Direção-Geral do Comércio, Direção H, 1049 Bruxelas, Bélgica.
([2]) JO L 55 de 28.2.2011, p. 13.

(628) No comité de recurso foram debatidas várias alterações possíveis. Nas suas conclusões, a presidência do comité de recurso declarou que uma alteração da forma da medida, mudando os direitos *ad valorem* limitados por um PMI para direitos expressos como montante fixo por tonelada, recolhera o maior apoio possível no seio deste comité.

(629) Consequentemente, a Comissão alterou a forma da medida e divulgou às partes interessadas a forma da medida alterada.

(630) De acordo com a jurisprudência dos tribunais da União, a Comissão pode decidir instituir medidas sob formas distintas, por exemplo, sob a forma de montantes fixos por tonelada aplicáveis especificamente a cada empresa. Ao decidir a forma das medidas, a Comissão tem de assegurar um equilíbrio entre os diferentes interesses em jogo, entre os quais os dos utilizadores e consumidores.

(631) A Comissão recordou, por conseguinte, que beneficiava de um amplo poder discricionário para ponderar e equilibrar os interesses antagónicos, e que tal se refletiria na escolha da forma da medida. Reiterou que existe o risco de que a instituição de direitos *ad valorem* venha criar encargos desproporcionados para os utilizadores, sobretudo num contexto de possível aumento dos preços dos produtos planos de aço laminados a quente.

(632) A Comissão chegou à conclusão de que o equilíbrio adequado era diferente do que preconizara na sua análise inicial. Em seu entender, uma medida sob a forma de um montante fixo por tonelada aplicável especificamente a cada empresa é a que melhor reflete o prejuízo causado por cada produtor-exportador que se verificou ter praticado *dumping*. Garante ainda que o direito elimina o prejuízo na sua totalidade. Por último, assegura mais estabilidade e previsibilidade aos utilizadores e consumidores, porque se mantém inalterada ao longo do tempo.

(633) A Comissão considerou que os direitos fixos por tonelada específicos por empresa acautelam de melhor forma as necessidades dos utilizadores na situação específica do caso em apreço do que os direitos *ad valorem*, porque, garantidamente, nunca constituirão um encargo desproporcionado mesmo se os preços do mercado mundial aumentarem de forma considerável depois período de inquérito.

(634) Por conseguinte, a Comissão considerou que era adequado instituir um montante fixo por tonelada. Ao contrário dos direitos *ad valorem* limitados por um PMI, este tipo de medidas assegura à indústria da União uma proteção imediata contra o *dumping* prejudicial a um nível de direitos definido e exclui a possibilidade de os importadores e os utilizadores serem obrigados a pagar direitos mais elevados no futuro. Como tal, gera o necessário equilíbrio de interesses no presente inquérito.

(635) O montante fixo do direito por tonelada baseia-se num nível igual à margem de *dumping* ou à margem de prejuízo (consoante a que for mais baixa) apuradas durante o inquérito para cada produtor-exportador colaborante do produto em causa, em conformidade com o artigo 9.º, n.º 4, segundo parágrafo, do regulamento de base.

(636) A Comissão estabeleceu o direito específico dividindo o montante da margem de *dumping* ou da margem de prejuízo, consoante o que for mais baixo, calculado para cada produtor-exportador em causa pelo total das exportações em toneladas do produto em causa durante o PI. O quadro seguinte apresenta as taxas aplicáveis do direito anti-*dumping* definitivo baseadas nos direitos *ad valorem*, tal como se indica no quadro constante do considerando 583.

País	Empresa	Taxa do direito definitivo — EUR por tonelada líquida
Brasil	ArcelorMittal Brasil S.A	54,5
	Aperam Inox América do Sul S.A.	54,5
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (USIMINAS)	63,0
	Gerdau Açominas S.A.	55,8

País	Empresa	Taxa do direito definitivo — EUR por tonelada líquida
Irão	Mobarakeh Steel Company	58,0
Rússia	Novolipetsk Steel	53,3
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5
	PAO Severstal	17,6
Ucrânia	Grupo Metinvest	60,5

(637) Na sequência da divulgação final adicional de 22 de setembro de 2017, o produtor-exportador iraniano alegou que a Comissão cometera um erro material no cálculo do total das suas exportações do produto em causa durante o PI.

(638) Depois de analisar a alegação do produtor-exportador, a Comissão aceitou este pedido. Por conseguinte, o montante fixo do direito por tonelada revisto para a Mobarakeh Steel Company (e todas as outras empresas) no Irão acende a 57,5 EUR por tonelada líquida.

(639) O produtor-exportador iraniano, o produtor-exportador brasileiro CSN, apoiado pela sua empresa coligada portuguesa Lusosider, o produtor-exportador brasileiro Usiminas e o produtor-exportador ucraniano Metinvest apresentaram compromissos de preços. O produtor-exportador russo NLMK tinha já apresentado um compromisso de preços à Comissão em 13 de fevereiro de 2017.

(640) 11 outras partes interessadas (sete produtores-exportadores, um utilizador coligado de um destes produtores-exportadores, o autor da denúncia, o Consórcio e a Missão do Brasil junto da União Europeia) apresentaram as seguintes observações em 26 de setembro de 2017.

(641) O produtor-exportador brasileiro CSN observou que uma tal alteração da forma da medida constitui uma ameaça muito grave à existência da sua empresa coligada portuguesa Lusosider. Este produtor-exportador mais alegou que a alteração da forma da medida não logra estabelecer um equilíbrio adequado entre os interesses da indústria da União, por um lado, e os da Lusosider e de outros utilizadores, por outro. A CSN argumentou ainda que subjacente à alteração da forma da medida se encontrava uma inegável alteração substantiva. As repercussões de uma tal alteração apanhariam a Lusosider e muitos outros utilizadores desprevenidos. A sua empresa coligada Lusosider observou também que uma tal alteração substantiva na forma da medida a obrigaria a deslocalizar a sua produção de aço galvanizado para fora da União. Acrescentou ainda que teria de abandonar o seu projeto de investimento de 70 milhões de euros para poder produzir um volume adicional de 300 000 toneladas por ano em Portugal. Assim, com base em dados complementares sobre a evolução do mercado na Península Ibérica, alegou que, no futuro, o mercado da construção na Península Ibérica se veria privado do abastecimento adequado de matérias-primas.

(642) O produtor-exportador brasileiro Usiminas alegou que os seus direitos de defesa foram violados, considerando que um período de 1,5 dias úteis é manifestamente insuficiente para apresentar observações válidas. Mais solicitou à Comissão que avançasse com a sua proposta anterior de instituir direitos *ad valorem*, limitados por um PMI. Alegou ainda que, em virtude da alteração da medida, o nível da margem de prejuízo passa a ter muito mais importância. Como tal, reiterou que o custo pós-importação aplicado pela Comissão era demasiado baixo e que o lucro-alvo utilizado era excessivamente elevado e fora ilicitamente inflacionado. Reiterou também a sua observação anterior de que as importações provenientes do Brasil, que, alegadamente, causaram o prejuízo importante, são inferiores ao limiar «*de minimis*», se se excluir as importações provenientes do produtor-exportador brasileiro que está coligado com um produtor da União, a ArcelorMittal. Em seguida, voltou mais uma vez a assinalar que considerava que a Comissão não escolhera um lucro-alvo adequado. Comentou novamente que a conclusão da Comissão de que a indústria da União sofrera um prejuízo importante no PI do presente inquérito parecia estar em contradição com a conclusão do processo anti-*dumping* relativo aos produtos planos de aço laminados a quente originários da China de que houvera apenas uma ameaça de prejuízo importante entre 1 de janeiro de 2015 e 31 de dezembro de 2015. Alegou ainda que uma mera diferença matemática entre os preços das importações dos países em causa e o preço no mercado interno da União não satisfaz a exigência de proceder a uma análise adequada dos efeitos nos preços ao abrigo do regulamento de base.

(643) A Gerdau, um produtor-exportador brasileiro colaborante não incluído na amostra, observou que a medida na forma inicialmente prevista (direitos *ad valorem* limitados por um PMI) contava com o apoio de muitos Estados-Membros e, em seu entender, a intenção inicial da Comissão continuava a constituir o tratamento mais adequado para o caso em apreço.

(644) O produtor-exportador ucraniano Metinvest alegou que, para além de não se apoiar em elementos de prova sólidos e carecer de fundamentos jurídicos, a divulgação final adicional violava igualmente os seus direitos da defesa. Argumentou também que a Comissão ignorara uma série de importantes alegações e argumentos jurídicos que teriam reduzido significativamente a sua margem de *dumping*. Nas suas alegações, afirmou que o nível do montante fixo proposto era proibitivo, discriminatório e desproporcionado à luz dos atuais preços de mercado elevados e do aumento das importações provenientes de outros países. O período de vigência das medidas deveria ser limitado a dois anos. Por último, referiu que a Comissão deveria procurar soluções construtivas para as importações provenientes da Ucrânia em consonância com as disposições do Acordo de Associação UE-Ucrânia e, por conseguinte, deveria privilegiar os compromissos de preços, tal como o que a Metinvest propusera.

(645) O produtor-exportador russo NLMK considerou que a Comissão deveria ter utilizado o valor CIF correspondente ao valor da fatura das vendas da Novex, o departamento interno de exportação da NLMK, e que o ajustamento ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base efetuado pela Comissão ao calcular o direito específico não se justificava. Remeteu ainda para a sua oferta de compromisso de preços, lamentando o facto de não ter ainda recebido qualquer resposta.

(646) O produtor-exportador russo Severstal alegou que a alteração da forma da medida na sequência do documento de divulgação geral constituía uma violação dos princípios gerais da confiança legítima e da boa administração da UE. Sugeriu que a nova forma das medidas devia ser aplicada com um diferimento razoável de um mês.

(647) Nas suas observações, o produtor-exportador russo MMK manifestou o seu desacordo em relação ao facto de a forma revista da medida acautelar de melhor forma as necessidades dos utilizadores e assegurar um equilíbrio mais adequado dos interesses antagónicos em causa.

(648) Por seu turno, no entender do Consórcio, esta alteração da forma da medida cria um cenário inquietante para os utilizadores independentes. O Consórcio declarou que a alteração da forma da medida não logra estabelecer um equilíbrio adequado entre os interesses da indústria da União, por um lado, e os dos importadores e utilizadores, por outro. Argumentou ainda que subjacente à alteração da forma da medida se encontrava uma inegável alteração substantiva. As medidas teriam como repercussão um aumento considerável dos preços de aquisição para os utilizadores, o que os colocaria numa situação de desvantagem concorrencial em relação aos produtores da União. Consequentemente, solicitou à Comissão que reconsiderasse a sua posição e mantivesse a sua proposta inicial de limitar os direitos *ad valorem* por meio de um PMI.

(649) Tanto o Consórcio como o produtor-exportador russo MMK convidaram a Comissão a examinar, no quadro da análise do interesse da União, o impacto da recente assinatura de um memorando de entendimento entre a Tata Steel e a ThyssenKrupp relativo à fusão das suas operações na Europa, bem como o impacto da recente aquisição da Ilva pela Arcelor Mittal.

(650) O autor da denúncia reiterou o seu profundo desacordo em relação à avaliação do interesse da União que serviu de base à decisão da Comissão de não instituir direitos *ad valorem*. Neste contexto, alegou mais uma vez que a Comissão continuava a ignorar o critério jurídico estabelecido no artigo 21.º, n.º 1, do regulamento de base. Mais acrescentou que o direito por tonelada fora fixado com base nos níveis de preços historicamente baixos prevalecentes durante o período de inquérito, o que significa que atualmente esse direito não seria suficiente para eliminar as mesmas margens de *dumping* prejudicial. Referiu-se, em especial, ao facto de o cálculo do direito fixo não ter em conta a evolução dos preços após o período de inquérito. Alegou também que a instituição de direitos fixos não é adequada no presente inquérito dado o grande número de tipos do produto em causa, referindo-se à posição que a Comissão tomara no considerando 386 do Regulamento de Execução (UE) 2016/387 da Comissão relativo ao ferro fundido dúctil proveniente da Índia. Reiterou igualmente a sua alegação de que a Comissão deve ter em conta as conclusões do gabinete de estudos económicos BKP, que elaborou um estudo económico em 12 de junho de 2017 e um relatório de acompanhamento em 24 de julho de 2017. Para a Eurofer, estes documentos fornecem elementos de prova concludentes de que o impacto nos utilizadores seria mínimo. Por último, comentou que a Comissão devia rever a sua decisão de excluir a Sérvia do inquérito, tendo em conta a parte de mercado crescente deste país após o período de inquérito e os seus planos de investimento no futuro.

(651) A Missão do Brasil junto da União Europeia defendeu que a alteração da forma da medida parece oferecer uma proteção excessiva aos produtores e contrariar algumas das principais conclusões apresentadas no documento de divulgação geral de 17 de julho de 2017, particularmente no que diz respeito à importância do PMI para limitar os efeitos da instituição de direitos nos importadores e utilizadores e, assim, assegurar um equilíbrio entre os diversos interesses. Esperava, por conseguinte, que a Comissão regressasse à sua decisão inicial no que respeita às medidas definitivas no âmbito do presente inquérito.

(652) A Comissão analisou exaustivamente todas estas observações. Agrupou os temas recorrentes sobre o funcionamento do teste do interesse da União e sobre os direitos de defesa das diferentes partes interessadas nos seguintes considerandos e, em seguida, formulou observações sobre alguns pontos.

(653) Várias partes interessadas alegaram que a alteração da forma da medida não assegurava um equilíbrio adequado entre os diferentes interesses. Embora os produtores-exportadores e os utilizadores tenham alertado para o risco de um efeito desproporcionado nos utilizadores, o autor da denúncia manteve a sua posição de que se impunha a instituição de direitos *ad valorem*. A Comissão recordou em primeiro lugar que, de acordo com a jurisprudência, o seu exercício de ponderação deve incluir os aspetos jurídicos, económicos e políticos do processo. No caso em apreço, a Comissão e os Estados-Membros tinham opiniões divergentes sobre a análise política do exercício de ponderação. Nesta situação, o artigo 6.º do Regulamento sobre o Procedimento de Comité determina que o presidente do comité de recurso deve envidar esforços para encontrar uma solução que recolha o maior apoio possível no seio deste comité. No caso em apreço, esta solução traduziu-se na proposta de instituição de direitos fixos.

(654) A Comissão confirmou que a instituição de direitos fixos constitui efetivamente uma mediação adequada entre interesses antagónicos no caso em apreço, pelos motivos a seguir indicados.

(655) Em primeiro lugar, os direitos fixos eliminam o prejuízo na sua totalidade e, por conseguinte, asseguram à indústria da União uma proteção imediata. Respondem assim à avaliação política que estabelece que tal proteção imediata e integral se justifica, como decorre das deliberações do comité de recurso. Por conseguinte, a instituição de tais direitos tem, sobretudo, em consideração a necessidade de eliminar os efeitos de distorção do comércio causados pelo *dumping* prejudicial e de restabelecer a concorrência efetiva no mercado da União, em conformidade com o disposto no artigo 21.º, n.º 1, segunda frase, do regulamento de base.

(656) Em segundo lugar, no caso em apreço, os direitos fixos asseguram mais estabilidade e previsibilidade aos utilizadores e consumidores, porque se mantêm estáveis ao longo do tempo. A instituição de tais direitos exclui, assim, a possibilidade de os utilizadores e os consumidores serem obrigados a pagar direitos mais elevados se os preços aumentarem ainda mais, o que se afigura como um cenário provável. O facto de o cálculo desses direitos se basear nos preços prevalecentes durante o período de inquérito atenua o seu impacto, porque os direitos fixos foram calculados com base em dados completos e verificados numa altura em que os preços eram muito baixos.

Consequentemente, a Comissão não repensou a sua posição retomando a sua proposta inicial. Do mesmo modo, não reduziu a duração das medidas, como solicitado pelo produtor-exportador ucraniano, porque não havia qualquer motivo específico para renunciar ao período normal de cinco anos previsto no artigo 11.º, n.º 2, do regulamento de base. Convém assinalar que o mercado em causa é o de um produto bem estabelecido num quadro regulamentar estável, ao contrário, por exemplo, de um mercado de produtos inovadores caracterizado por fortes e variáveis intervenções estatais, como é os dos painéis solares.

(657) Os preços poderão aumentar ainda mais se a consolidação da indústria da União prosseguir e esta conquistar um maior poder de negociação. Neste contexto, a Comissão aceitou as observações de que a aquisição da Ilva por um Consórcio do qual a ArcelorMittal é o principal acionista e a assinatura do acordo entre a Tata Steel e a ThyssenKrupp com vista à criação de uma empresa comum são pertinentes a este respeito. Trata-se, no entanto, de processos que estão ainda em curso e se encontram sujeitos à aprovação das autoridades da concorrência. Como tal, as suas eventuais repercussões no mercado são incertas e, em todo o caso, só se verificarão no futuro. Assim, a Comissão considerou que estes desenvolvimentos não justificam uma reponderação dos diferentes interesses para os efeitos do presente regulamento. No que diz respeito à alegação do autor da denúncia de que a Comissão ignorou as conclusões do gabinete de estudos económicos BKP, a Comissão reiterou as conclusões enunciadas nos considerandos 473 e 474. Esta alegação foi, por conseguinte, rejeitada.

(658) Quanto à alegação de que a instituição de direitos fixos não é adequada no presente inquérito dado o grande número de tipos do produto em causa, a Comissão observou o seguinte. Embora reconheça que os direitos fixos não são os ideais para produtos não homogéneos, há que ter em consideração que, no caso específico do

presente inquérito, como se estabelece no considerando 548, a instituição de direitos *ad valorem* teria afetado os utilizadores de forma desproporcionada. Por conseguinte, a instituição de direitos fixos é preferível no caso em apreço. Logo, esta alegação foi rejeitada.

(659) No que diz respeito à observação do autor da denúncia de que o direito por tonelada foi fixado com base nos níveis de preços historicamente baixos prevalecentes durante o período de inquérito, a Comissão recordou que, independentemente de serem *ad valorem* ou fixos, os direitos anti-*dumping* são sempre calculados com base nos dados do período de inquérito. Estabelecer as margens de *dumping* em relação aos preços historicamente baixos verificados durante o período de inquérito, mas calcular os direitos com base nos preços mais elevados registados após o PI equivaleria a uma escolha seletiva em função dos resultados, que não seria justificada porque se teria de utilizar dados de dois períodos distintos. Em todo o caso, só os dados relativos ao PI estavam completos e foram verificados. As circunstâncias invocadas pelo autor da denúncia são tudo menos extraordinárias, pois constituem atuação normal das forças de mercado. Por último, na ponderação dos interesses antagónicos em jogo, a Comissão teve igualmente em conta o facto de a utilização dos dados do PI atenuar o impacto dos direitos fixos, uma vez que se baseiam em preços historicamente baixos. Por conseguinte, o pedido no sentido de utilizar os dados relativos ao período posterior ao PI no cálculo do direito fixo foi firmemente rejeitado.

(660) Várias partes interessadas alegaram que a Comissão violara os seus direitos de defesa ao não fixar um prazo válido para a apresentação de observações sobre a divulgação adicional. A este respeito, a Comissão remeteu para o artigo 20.º, n.º 5, segunda frase, do regulamento de base, que prevê que, no caso das divulgações finais adicionais, pode ser fixado um prazo inferior a 10 dias. No caso em apreço, a Comissão teve de aguardar o resultado das deliberações do comité de recurso, que foi transmitido em 22 de setembro. Nesse mesmo dia, enviou a todas as partes interessadas a divulgação final adicional, que não tinha mais do que uma página. As partes foram assim informadas numa sexta-feira à noite e tiveram tempo de reagir a esta pequena alteração até terça-feira às 14 horas, tendo assim, no total, mais de três dias e meio para formularem as suas observação ao brevíssimo texto adicional. Tendo em conta a urgência da questão, a Comissão respeitou os direitos de defesa das partes interessadas. Para efeitos da divulgação, o regulamento de base considera dias e não dias úteis, uma vez que se parte do princípio de que, numa situação como a do caso em apreço, em que todas as partes estão perfeitamente cientes do calendário, as partes interessadas tomam as precauções necessárias para poderem trabalhar durante um fim de semana.

(661) A Severstal alegou que a alteração da forma da medida numa fase tão tardia do inquérito violara o princípio geral da confiança legítima e da boa administração. A Comissão não pode aceitar o argumento de que um documento de divulgação confere uma confiança legítima quanto à conclusão final de um inquérito. Pelo contrário, o objetivo da divulgação consiste em informar as partes interessadas das conclusões preliminares da Comissão e conceder-lhes a possibilidade de exercerem de forma efetiva os seus direitos de defesa. Por esta razão, na carta de acompanhamento a todas as partes interessadas lia-se expressamente que «esta divulgação não prejudica qualquer decisão posterior que possa vir a ser tomada pela Comissão; no entanto, caso essa decisão se baseie em factos ou considerações diferentes, estes serão divulgados o mais rapidamente possível à empresa». Foi isto exatamente que a Comissão fez por meio da divulgação final adicional de 22 de setembro de 2017. Por conseguinte, uma parte interessada não pode invocar a proteção da confiança legítima antes de a Comissão ter concluído o procedimento de reexame em apreço, se a Comissão decidir agir no âmbito dos poderes que lhe são conferidos pelo legislador da União ([1]). Assim, também esse argumento deve ser rejeitado.

(662) A alegação da Metinvest de que a forma proposta da medida é discriminatória não foi fundamentada. O simples facto de as importações provenientes de outros países terem aumentado após o período de inquérito não torna a medida proposta discriminatória na aceção do artigo 9.º, n.º 5, do regulamento de base. Foram apuradas práticas de *dumping* prejudicial relativamente aos quatro países em causa, mas não existem conclusões análogas no que respeita às importações provenientes de outros países. Por conseguinte, a razão para a diferença de tratamento deriva do facto de ser necessário restabelecer uma concorrência leal no mercado da União no que respeita às importações provenientes dos quatro países.

(663) Por último, a Comissão reiterou que a instituição de direitos fixos recolheu o maior apoio possível no seio do comité de recurso. Por conseguinte, rejeitou como factualmente incorreta a observação da Gerdau de que muitos Estados-Membros tinham apoiado as medidas iniciais. Com efeito, no seio do comité de recurso, apenas um número reduzido de Estados-Membros apoiou essa proposta.

(664) Além disso, várias partes interessadas voltaram a apresentar observações que não estavam relacionadas com a divulgação final adicional: a Usiminas referiu o custo pós-importação utilizado e a margem de lucro, o limiar «*de minimis*», a análise do efeito nos preços, o lucro-alvo, e a alegação de que as conclusões do presente inquérito eram incompatíveis com as conclusões do inquérito relativo à China. A Metinvest alegou que a Comissão

([1]) Ver acórdão de 7 de maio de 1991, no processo C-69/89 *Nakajima All Precision*/Conselho, ECLI:EU:C:1991:186, n.º 120. Ver também, mais recentemente, as conclusões do advogado-geral Campos Sánchez-Bordona apresentadas em 20 de julho de 2017 no processo C-256/16 *Deichmann*, ECLI:EU:C:2017:580, n.º 49.

ignorara uma série de importantes alegações e argumentos jurídicos e a NLMK argumentou que a Comissão ajustou erradamente o seu preço de exportação. A Comissão observa que estas alegações tinham já sido analisadas na sequência da divulgação final. As alegações de Usiminas foram objeto de resposta no considerando 576 no que diz respeito ao custo pós-importação, nos considerandos 563 a 565 no que respeita ao lucro-alvo, nos considerandos 252 a 258 no que respeita ao limiar «*de minimis*», no considerando 273 no que respeita à análise do efeito nos preços e, por último, nos considerandos 330, 331 e 597 no que respeita à incoerência com o inquérito relativo à China. No que diz respeito à alegação da Metinvest e da NLMK, a Comissão remeteu respetivamente para os considerandos 131 e 132, bem como para o considerando 127 e assinalou que o ajustamento efetuado ao abrigo do artigo 2.º, n.º 10, alínea i), do regulamento de base tinha também, logicamente, incidência no cálculo do direito fixo.

(665) O autor da denúncia reiterou a opinião de que a Comissão deveria ter divulgado as margens de prejuízo relativas à Sérvia e ao respetivo nível de subcotação dos preços. Mais solicitou que a Comissão revisse a sua decisão de excluir a Sérvia do inquérito, tendo em conta a sua parte crescente no mercado da União. A Comissão reconheceu que o Conselheiro Auditor recomendara que fossem divulgadas as margens de prejuízo e de subcotação dos preços, para melhor se compreender se estavam satisfeitas as condições previstas no artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base. No entanto, no entender da Comissão, a divulgação da margem de prejuízo e das margens de subcotação não fora necessária para verificar a sua avaliação cumulativa (considerando 238), visto que todos os dados necessários tinham sido devidamente divulgados no documento de informação. A sua conclusão de que o volume das importações provenientes da Sérvia era insignificante foi estabelecida com base nos dados disponíveis relativos ao período de inquérito, em conformidade com o artigo 3.º, n.º 4, do regulamento de base. A utilização dos dados relativos ao período posterior ao PI não se justificou, uma vez que os factos descritos pelo autor da denúncia não são extraordinários, já que se inserem no âmbito das flutuações normais do mercado. Além disso, a Comissão não pode basear a sua análise sobre o prejuízo em futuros planos de investimento dos produtores-exportadores. Se esses planos se vierem a concretizar e derem azo a uma alteração de caráter duradouro nas circunstâncias, o autor da denúncia poderá apresentar uma nova denúncia anti-*dumping*.

(666) Cinco produtores-exportadores ofereceram compromissos de preços em 26 e 27 de setembro de 2017. A Comissão observou que estas ofertas foram recebidas muito após o termo do prazo fixado no artigo 8.º do regulamento de base, lido em conjugação com o artigo 20.º do regulamento de base, que se refere à divulgação final, e não à divulgação final adicional.

(667) O artigo 8.º do regulamento de base prevê a possibilidade de oferta (e aceitação) de compromissos de preços em circunstâncias excecionais após esse prazo.

(668) A Comissão avaliará se essas circunstâncias estão reunidas e se os compromissos de preços podem ser aceites. No entanto, uma vez que a divulgação final adicional teve lugar numa fase tardia do inquérito, a Comissão não pôde efetuar antes da adoção do presente regulamento a avaliação necessária para determinar se tais compromissos de preços podiam ser aceites. Por conseguinte, a título excecional e tendo em conta a complexidade da questão, nomeadamente os direitos de defesa das partes interessadas, a Comissão irá concluir a sua análise posteriormente em momento oportuno. O artigo 8.º do regulamento de base prevê expressamente a possibilidade de aceitação de compromissos de preços em circunstâncias excecionais, inclusive após a instituição da medida definitiva. Neste contexto, a Comissão irá também analisar a importância do Acordo de Associação UE-Ucrânia.

(669) Relativamente à alegação de que a Comissão não respondeu à oferta de compromisso de preços que lhe foi apresentada em 13 de fevereiro de 2017 pela NLMK, a Comissão remeteu para o artigo 8.º, n.º 1, do regulamento de base, que prevê que só podem ser oferecidos compromissos após uma determinação provisória da existência de *dumping* e de prejuízo. No caso em apreço, não fora feita qualquer determinação em fevereiro de 2017. Por conseguinte, o compromisso de preços oferecido pela NLMK será analisado numa fase posterior juntamente com as restantes ofertas.

(670) No que se refere às observações da Lusosider de que, no futuro, o mercado da construção na Península Ibérica se veria privado do abastecimento adequado de matérias-primas, esta alegação será analisada quando se proceder à análise do compromisso de preços oferecido pela CSN/Lusosider.

(671) O comité de recurso não emitiu parecer,

ADOTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1.º

(1) É instituído um direito anti-*dumping* definitivo sobre as importações de determinados produtos planos laminados, de ferro, de aço não ligado ou de outras ligas de aço, mesmo em rolos, (incluindo produtos de corte longitudinal e de arco ou banda), simplesmente laminados a quente, não folheados ou chapeados, nem revestidos, originários do Brasil, do Irão, da Rússia e da Ucrânia.

(2) O produto em causa não inclui:

— os produtos de aço inoxidável e de aço-silício magnético de grãos orientados,

— os produtos de aço para ferramentas e aço rápido,

— os produtos, não enrolados e não apresentando motivos em relevo, de espessura superior a 10 mm e de largura igual ou superior a 600 mm, e

— os produtos, não enrolados e não apresentando motivos em relevo, de espessura igual ou superior a 4,75 mm mas não superior a 10 mm, e de largura igual ou superior a 2 050 mm.

O produto em causa está atualmente classificado nos códigos NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (código TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (código TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (código TARIC 7226 19 10 90), 7226 91 91 e 7226 91 99.

(3) As taxas do direito anti-*dumping* definitivo aplicável ao produto descrito no n.º 1 e fabricado pelas empresas seguidamente enumeradas são as seguintes:

País	Empresa	Taxa do direito definitivo — EUR por tonelada líquida	Código adicional TARIC
Brasil	ArcelorMittal Brasil S.A	54,5	C210
	Aperam Inox América do Sul S.A.	54,5	C211
	Companhia Siderúrgica Nacional	53,4	C212
	Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S.A. (USIMINAS)	63,0	C213
	Gerdau Açominas S.A.	55,8	C214
Irão	Mobarakeh Steel Company	57,5	C215
Rússia	Novolipetsk Steel	53,3	C216
	Public Joint Stock Company Magnitogorsk Iron Steel Works (PJSC MMK)	96,5	C217
	PAO Severstal	17,6	C218
Ucrânia	Grupo Metinvest	60,5	C219

(4) A taxa do direito anti-*dumping* definitivo aplicável ao produto descrito no n.º 1 e produzido por qualquer outra empresa não expressamente mencionada no n.º 2 é o direito fixo estabelecido no quadro *infra*.

Empresa	Taxa do direito definitivo — EUR por tonelada líquida	Código adicional TARIC
Todas as outras empresas brasileiras	63,0	C999
Todas as outras empresas iranianas	57,5	C999
Todas as outras empresas russas	96,5	C999
Todas as outras empresas ucranianas	60,5	C999

(5) 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 131.º, n.º 2, do Regulamento de Execução (UE) 2015/2447 da Comissão ([1]), a taxa do direito definitivo, determinada em conformidade com o n.º 2, é reduzida numa percentagem correspondente à proporção do preço efetivamente pago ou a pagar. O direito a pagar será então igual à diferença entre a taxa do direito definitivo reduzida e o preço líquido, franco-fronteira da União, reduzido, do produto não desalfandegado.

(6) 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 131.º, n.º 2, do Regulamento de Execução (UE) 2015/2447, o montante da taxa do direito anti-*dumping*, calculado com base no n.º 3 *supra*, é reduzido numa percentagem correspondente à proporção do preço efetivamente pago ou a pagar.

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

(8) Sempre que um produtor-exportador do Brasil fornecer à Comissão elementos de prova suficientes de que:

a) não exportou para a União o produto descrito no artigo 1.º, n.º 1, durante o período de inquérito (1 de julho de 2015 a 30 de junho de 2016);

b) não está coligado com nenhum dos exportadores ou produtores do Brasil sujeitos às medidas instituídas pelo presente regulamento; e

c) exportou efetivamente o produto em causa para a União após o período de inquérito ou assumiu uma obrigação contratual irrevogável de exportar quantidades significativas para a União, o quadro constante do artigo 1.º, n.º 2, pode ser alterado, aditando o novo produtor-exportador às empresas colaborantes não incluídas na amostra e, assim, sujeitas à taxa do direito médio ponderado das empresas incluídas na amostra, que é de 55,8 EUR por tonelada líquida.

Artigo 2.º

É encerrado o processo anti-*dumping* relativo às importações na União do produto em causa originário da Sérvia em conformidade com o artigo 9.º, n.º 2, do regulamento de base.

Artigo 3.º

É definitivamente revogado sem a cobrança retroativa de direitos o Regulamento de Execução (UE) 2017/5 da Comissão, de 5 de janeiro de 2017, que torna as importações de determinados produtos planos laminados a quente, de ferro, aço não ligado ou outras ligas de aço, originários da Rússia e do Brasil, sujeitas a registo.

Artigo 4.º

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

([1]) Regulamento de Execução (UE) 2015/2447 da Comissão, de 24 de novembro de 2015, que estabelece as regras de execução de determinadas disposições do Regulamento (UE) n.º 952/2013 do Parlamento Europeu e do Conselho que estabelece o Código Aduaneiro da União (JO L 343 de 29.12.2015, p. 558),

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e diretamente aplicável em todos os Estados-Membros.

Feito em Bruxelas, em 5 de outubro de 2017.

Pela Comissão

O Presidente

Jean-Claude JUNCKER