

DECISIONES

DECISIÓN DE EJECUCIÓN (UE) 2018/351 DE LA COMISIÓN

de 8 de marzo de 2018

por la que se rechazan los compromisos ofrecidos en relación con el procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea,

Visto el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea ⁽¹⁾ («Reglamento de base»),

Informados los Estados miembros,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

- (1) Mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1795 ⁽²⁾ («Reglamento definitivo»), la Comisión Europea («Comisión») estableció un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados («HRF»), originarios de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania, y dio por concluida la investigación en relación con las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados originarios de Serbia.
- (2) Durante la investigación que dio lugar al establecimiento de este derecho, cinco productores exportadores de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania ofrecieron compromisos de precios. Dado que estas ofertas se hicieron después de una comunicación final adicional que tuvo lugar en una fase tardía de la investigación, la Comisión no pudo analizar si tales compromisos de precios eran aceptables antes del plazo para la adopción del Reglamento definitivo. Por lo tanto, considerando esto como una circunstancia excepcional, la Comisión se comprometió a completar el análisis de estas cinco ofertas en una fase posterior. Tras la conclusión de la investigación y la publicación del Reglamento definitivo, un sexto productor exportador ofreció un compromiso de precios.
- (3) El 18 de diciembre de 2017, la Comisión informó a todas las partes interesadas de su evaluación de las ofertas de compromisos en la que se basó para rechazar todas esas ofertas («evaluación de la Comisión»). En respuesta a esta información, las partes interesadas presentaron escritos con observaciones sobre la evaluación y, en algunos casos, nuevas modificaciones de sus ofertas. También fueron oídas las partes interesadas que así lo solicitaron.
- (4) El 3 de enero de 2018, la Comisión recibió una solicitud de consulta del Gobierno de Ucrania con arreglo al artículo 50 *bis* del Acuerdo de Asociación UE-Ucrania ⁽³⁾. Las consultas se efectuaron el 26 de enero de 2018. Se presentaron observaciones por escrito el 31 de enero de 2018.

2. COMPROMISOS

- (5) La adecuación y viabilidad de todas las ofertas se evaluaron atendiendo al marco jurídico aplicable, incluido el Acuerdo de Asociación UE-Ucrania en el caso del productor exportador ucraniano.

⁽¹⁾ DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

⁽²⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2017/1795 de la Comisión, de 5 de octubre de 2017, por el que se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania y se da por concluida la investigación en relación con las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados originarios de Serbia (DO L 258 de 6.10.2017, p. 24).

⁽³⁾ DO L 161 de 29.5.2014, p. 3.

2.1. Ofertas de compromiso y su evaluación

2.1.1. *Companhia Siderúrgica Nacional (Brasil)*

- (6) El productor exportador ofreció un precio mínimo de importación (PMI) por tonelada para un determinado volumen de exportaciones a la Unión y otro PMI superior por encima de ese volumen. El productor exportador ofreció también un mecanismo de ajuste de precios.
- (7) La oferta basada en un PMI medio es inadecuada y no eliminará los efectos perjudiciales del dumping para todos los tipos de producto, en particular los más caros. Como reconoció en los considerandos 632 y 655 del Reglamento definitivo, la Comisión consideró que una medida en forma de importe fijo por tonelada específico por empresa reflejaba con más exactitud el perjuicio causado por el productor exportador que practicaba dumping que un PMI. También garantiza, a diferencia de un PMI, que el derecho elimina completamente el perjuicio, dando una protección inmediata a la industria de la Unión. Además, la oferta abarca las transacciones entre entidades vinculadas. La propia naturaleza de dichas relaciones presenta numerosas posibilidades de compensación cruzada. Cualquier otra transacción, préstamo o subvención entre las dos entidades vinculadas podría utilizarse para compensar el PMI. La Comisión no puede supervisar estas transacciones y no dispone de indicadores de referencia adecuados que le permitan verificar si son auténticas o compensatorias.
- (8) Además, no sería viable aceptar la oferta. El productor exportador tiene empresas vinculadas en varios Estados miembros, algunas de las cuales transforman posteriormente el producto afectado. El productor exportador vende también otros productos a los clientes de la Unión y su importador vinculado vende productos similares procedentes de otras fuentes. Para la Comisión resulta por lo tanto imposible supervisar eficazmente estas actividades, así como la aplicación de dos diferentes PMI en función del volumen de exportación.
- (9) En respuesta a la evaluación de la Comisión, el productor exportador alegó que el PMI propuesto en su oferta elimina el efecto perjudicial del dumping, puesto que el mismo PMI fue propuesto por la Comisión en cierta fase de la investigación. El productor exportador señaló que el PMI se basa en la media ponderada de los precios de importación de todos los tipos de producto. Por consiguiente, el PMI no perjudicaría a los productores de la Unión, ya que los tipos de producto de gamas más baratas quedarían a niveles de precios más altos de lo habitual, compensando los tipos de producto de gamas más caras. Si se aplicase esta lógica a la composición de tipos de producto de sus exportaciones durante el período de investigación, según el productor exportador, el PMI sería suficiente para eliminar el efecto perjudicial del dumping. Además, el productor exportador alegó que el PMI no debe ajustarse en función de las ventas a través de una empresa vinculada, debido, entre otras cosas, a la manera en que su precio de exportación se estableció en el Reglamento definitivo. El productor exportador alegó a continuación que la compensación cruzada es imposible por varias razones; en particular, porque la compensación cruzada sería visible en los informes anuales del productor exportador y sus empresas vinculadas. El productor exportador modificó también su oferta de compromiso. En la nueva oferta, el productor exportador se comprometió a abandonar la venta de HRF a través de su entidad vinculada en la Unión y a informar sobre las ventas de otros productos a la Unión.
- (10) En relación con la observación de que el PMI propuesto elimina el efecto perjudicial del dumping porque es idéntico al propuesto por la Comisión en una fase de la investigación, la Comisión señaló que tal solución fue finalmente rechazada. Los motivos de esta negativa se expusieron, en particular, en los considerandos 632 y 655 del Reglamento definitivo, que se resumen en el considerando 7 de la presente Decisión. La observación de que el PMI se basó en la media ponderada de los precios de importación no afectó a la conclusión de que el PMI no elimina el efecto perjudicial del dumping para los tipos de producto más caros. La Comisión no ha podido hallar datos que apoyen la alegación de que el efecto perjudicial del dumping se habría eliminado gracias al PMI debido a la composición de tipos de producto de las exportaciones durante el período de investigación. El solicitante tampoco aportó tales datos. Incluso si tuviera a su disposición datos que apoyasen esta alegación, la Comisión considera que nada impide que la composición de tipos de producto se desplace hacia los tipos de producto de gamas más caras. De hecho, la propia aplicación del PMI podría favorecer ese desplazamiento. En cuanto a la observación de que el PMI no debe ajustarse en función de las ventas a través de una empresa vinculada, la Comisión puede admitir que, en efecto, habida cuenta de las circunstancias del caso en el período de investigación y, en particular, de la manera en que se determinó el precio de exportación para el productor exportador en el Reglamento definitivo, este ajuste no estaría justificado. Sin embargo, no hay ninguna garantía de que las circunstancias no vayan a cambiar, en particular teniendo en cuenta que las empresas están vinculadas. Por último, en lo referente a la modificación de la oferta y los riesgos de compensación cruzada, la Comisión señaló que, si bien el compromiso de no revender el producto afectado limitaría algunos de los riesgos de compensación cruzada, la

cuestión principal, a saber, la aplicación del PMI a las transacciones entre entidades vinculadas, se mantiene. Esta asociación entre dos entidades ofrece numerosas posibilidades de compensación cruzada que no pueden ser controladas eficazmente por la Comisión. No todas aparecerían en los informes anuales y, para las que aparecieran, la Comisión no tendría los valores de referencia adecuados para evaluar si son de carácter compensatorio. Un compromiso que cubra ventas vinculadas solo puede admitirse si el producto afectado se revende finalmente a un cliente independiente y el PMI, debidamente ajustado, puede aplicarse a estas transacciones. Esto es imposible si el producto afectado se transforma en otro producto.

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

- (11) El productor exportador ofreció un PMI por tonelada para todas sus exportaciones.
- (12) La oferta basada en un PMI medio es inadecuada y no eliminará los efectos perjudiciales del dumping para todos los tipos de producto, en particular los más caros. Como reconoció en los considerandos 632 y 655 del Reglamento definitivo, la Comisión consideró que una medida en forma de importe fijo por tonelada específico por empresa reflejaba con más exactitud el perjuicio causado por el productor exportador que practicaba dumping que un único PMI. También garantiza, a diferencia de un único PMI, que el derecho elimina completamente el perjuicio, dando una protección inmediata a la industria de la Unión. La oferta es también inadecuada porque el productor exportador no propuso un mecanismo de ajuste, aunque los precios de HRF tienden a variar de forma significativa a lo largo del tiempo.
- (13) Además, no sería viable aceptar la oferta. Debido a la estructura global y las actividades de venta del productor exportador, el compromiso de precios propuesto no podría supervisarse eficazmente, ofreciendo varias oportunidades de compensación cruzada. El productor exportador tiene varias empresas vinculadas en varios Estados miembros y fuera de la Unión. Además, el productor exportador vende también otros productos a la Unión. Para la Comisión resulta por lo tanto imposible supervisar eficazmente estas actividades.

2.1.3. *Mobarakeh Steel Company (Irán)*

- (14) El productor exportador ofreció un PMI por tonelada para todas sus exportaciones, ajustado para tener en cuenta las ventas a través de su comerciante en la Unión.
- (15) La oferta basada en un PMI medio es inadecuada y no eliminará los efectos perjudiciales del dumping para todos los tipos de producto, en particular los más caros. Como reconoció en los considerandos 632 y 655 del Reglamento definitivo, la Comisión consideró que una medida en forma de importe fijo por tonelada específico por empresa reflejaba con más exactitud el dumping perjudicial constatado con respecto al productor exportador que un PMI. También garantiza, a diferencia de un PMI, que el derecho elimina completamente el dumping perjudicial, dando una protección inmediata a la industria de la Unión. La oferta es también inadecuada porque el productor exportador no propuso un mecanismo de ajuste, aunque los precios de HRF tienden a variar de forma significativa a lo largo del tiempo.
- (16) Además, no sería viable aceptar la oferta. Debido a que el productor exportador vende a la Unión otros productos, sería imposible supervisar eficazmente el compromiso de precios propuesto, ofreciendo oportunidades de compensación cruzada de precios. Para la Comisión resulta por lo tanto imposible supervisar eficazmente estas actividades.
- (17) En respuesta a la evaluación de la Comisión, el productor exportador alegó que la Comisión no se había pronunciado sobre el hecho de que su oferta reflejase la propuesta de la Comisión en una fase de la investigación. El productor exportador pidió una explicación de por qué una oferta que refleja dicha propuesta no es adecuada. El productor exportador alegó que el PMI propuesto es superior al propuesto por la Comisión durante la investigación y, por tanto, el PMI propuesto en el compromiso, por definición, elimina el perjuicio para la industria de la Unión. Además, el productor exportador alegó que no hay ninguna diferencia entre un PMI y un derecho específico por tonelada en lo que atañe a la eliminación del efecto perjudicial del dumping para el producto más

caro, por lo que este argumento no es pertinente. El productor exportador alegó que el hecho de que venda otros productos a la Unión no genera automáticamente un riesgo de compensación cruzada. Finalmente, sostuvo que las facturas del compromiso eliminarían cualquier riesgo de elusión o de compensación cruzada, exactamente igual que lo haría la factura comercial válida propuesta en el documento de información general final.

- (18) La Comisión señala que su evaluación no solo expresa las similitudes entre la oferta de compromiso y una opción que se estudió en una fase de la investigación; en el considerando 15 recuerda y resume la parte del Reglamento definitivo donde se explica por qué esta opción fue rechazada. El mismo razonamiento se aplica a las observaciones del productor exportador que comparan las facturas del compromiso con una de las soluciones que se barajaron durante la investigación, y que finalmente fue rechazada por la Comisión. El hecho de que el PMI propuesto por el productor exportador sea superior al considerado por la Comisión en un momento de la investigación no significa que, por definición, elimine el efecto perjudicial del dumping. La diferencia no es significativa y no afectó al razonamiento de que un PMI medio es inadecuado y no eliminará los efectos perjudiciales del dumping para todos los tipos de producto, en particular los más caros. La observación de que el PMI y un derecho específico son igualmente ineficaces a este respecto tampoco es pertinente. A diferencia de un PMI, un derecho específico obliga a los importadores a pagar más por tipos de producto más caros, ya que el precio de mercado de un tipo de producto constituye una parte del precio que pagan, mientras que la otra parte es el derecho. Esto es distinto en el caso de un PMI que es el mismo para todos los tipos de producto. Por último, es cierto que las ventas de otros productos a la Unión solo pueden utilizarse para compensación cruzada si se destinan a los mismos clientes que los HRF. Sin embargo, la Comisión señaló que la compensación cruzada y el riesgo de compensación cruzada son dos conceptos diferentes. Por ejemplo, la Comisión sabe que el productor exportador vende otros productos a la Unión, pero no tiene datos sobre los clientes del productor exportador para esos productos. En particular, el productor exportador no negó que haya vendido otros productos a sus clientes de HRF, ni tampoco se comprometió a no hacerlo en el futuro. Esta situación, si bien no es prueba de compensación cruzada, presenta claramente un riesgo de compensación cruzada que la Comisión no está en condiciones de supervisar.

2.1.4. PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works (Rusia)

- (19) El productor exportador ofreció dos PMI por tonelada, uno para las chapas y otro para los productos enrollados. El productor exportador ofreció también un mecanismo de ajuste de precios y, en una modificación de su oferta, se comprometió a vender el producto afectado solo directamente a clientes independientes en la Unión y a no vender otros productos a sus clientes de HRF de la Unión.
- (20) La oferta del productor exportador se presentó después de la conclusión de la investigación y, como tal, debe ser rechazada. Aunque, de conformidad con el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de base, en circunstancias excepcionales pueden ofrecerse compromisos una vez finalizado el plazo durante el cual pueden presentarse observaciones de conformidad con el artículo 20, apartado 5, de dicho Reglamento, dicha oferta debe llegar en un plazo de tiempo razonable antes de la conclusión de la investigación.
- (21) Sin embargo, incluso si la oferta se presentó a su debido tiempo, la oferta basada en dos PMI medios es inadecuada y no eliminará los efectos perjudiciales del dumping para todos los tipos de producto, en particular los más caros. Como reconoció en los considerandos 632 y 655 del Reglamento definitivo, la Comisión consideró que una medida en forma de importe fijo por tonelada específico por empresa reflejaba con más exactitud el dumping perjudicial constatado con respecto al productor exportador que un PMI. También garantiza, a diferencia de un PMI, que el derecho elimina completamente el dumping perjudicial, dando una protección inmediata a la industria de la Unión.
- (22) Además, no sería viable aceptar la oferta. Debido a la estructura global y las actividades de venta del productor exportador, sería imposible supervisar eficazmente el compromiso de precios propuesto, ofreciendo varias oportunidades de compensación cruzada. El productor exportador tiene una serie de empresas vinculadas y vende también otros productos siderúrgicos a la Unión. Para la Comisión resulta por lo tanto imposible supervisar eficazmente estas actividades.
- (23) En respuesta a la evaluación de la Comisión, el productor exportador expresó su desacuerdo con la evaluación anterior, haciendo hincapié al mismo tiempo en la importancia de sus compromisos adicionales de utilizar solo uno de los canales de venta y no vender otros productos a sus clientes de HRF.

- (24) En relación con los compromisos adicionales, la Comisión señaló que, considerando la estructura global del productor exportador y la estructura global de sus clientes, es imposible controlar todas las posibilidades disponibles de compensación cruzada. Por ejemplo, si las empresas objeto del compromiso no venden otros productos a un cliente de HRF en la Unión, nada impide que sus empresas vinculadas, ya sea dentro o fuera de la Unión, efectúen transacciones que puedan ser de compensación cruzada con tales clientes o sus entidades vinculadas. Aunque el productor exportador manifestó su desacuerdo con la evaluación de la adecuación de su oferta, no invocó ningún argumento adicional en contra de la conclusión de la Comisión.

2.1.5. *Novolipetsk Steel OJSC (Rusia)*

- (25) El productor exportador ofreció en primer lugar varios PIM por tonelada en función del tipo de producto. Después modificó su oferta proponiendo un PMI por tonelada para todos los tipos de producto con un mecanismo de ajuste basado en los precios de HRF. Además, el productor exportador propuso un límite cuantitativo máximo anual y se comprometió a vender solamente a su empresa vinculada en la Unión y solo para transformación posterior.
- (26) La oferta basada en un PMI medio es inadecuada y no eliminará los efectos perjudiciales del dumping para todos los tipos de producto, en particular los más caros. Como reconoció en los considerandos 632 y 655 del Reglamento definitivo, la Comisión consideró que una medida en forma de importe fijo por tonelada específico por empresa reflejaba con más exactitud el dumping perjudicial constatado con respecto al productor exportador que un PMI. También garantiza, a diferencia de un PMI, que el derecho elimina completamente el dumping perjudicial, dando una protección inmediata a la industria de la Unión. Además, la oferta abarca las transacciones entre entidades vinculadas. La propia naturaleza de dichas relaciones presenta numerosas posibilidades de compensación cruzada. Cualquier otra transacción, préstamo o subvención entre dos entidades vinculadas podría utilizarse para compensar el PMI. La Comisión no pudo supervisar estas transacciones y no dispone de indicadores de referencia adecuados que le permitan verificar si eran auténticas o compensatorias.
- (27) Tampoco sería viable aceptar la oferta. Debido a la estructura global y las actividades de venta del productor exportador, sería imposible supervisar eficazmente el compromiso de precios propuesto, ofreciendo varias oportunidades de compensación cruzada. Además, las empresas vinculadas de la Unión también fabrican y venden el producto similar. Para la Comisión resulta por lo tanto imposible supervisar eficazmente estas actividades.
- (28) En respuesta a la evaluación de la Comisión, el productor exportador alegó que la Comisión pasó por alto los dos elementos clave de su oferta, a saber, el límite cuantitativo máximo y el compromiso de uso final (solo para transformación posterior). Según el productor exportador, estos dos compromisos garantizan que las exportaciones a precios de dumping cesarían, puesto que el producto afectado no se exportaría al mercado libre de la Unión. A continuación, el productor exportador alegó que en el Reglamento definitivo la Comisión no hallaba perjuicio en el mercado cautivo. A pesar de estas alegaciones, con un espíritu de plena cooperación, el productor exportador modificó su oferta, ofreciendo veintidós PMI en función de los tipos de productos. En relación con el riesgo de compensación cruzada, el productor exportador alegó que, como no habrá ventas en el mercado libre, es de hecho irrelevante a qué precio mínimo se venda el producto afectado dentro del grupo. Puesto que tal precio mínimo es irrelevante, el riesgo de compensación cruzada lo es igualmente. El productor exportador alegó además que las operaciones intragrupo están sujetas a la política de precios de transferencia del grupo y, por tanto, no pueden utilizarse para la compensación cruzada.
- (29) El productor exportador no vendió HRF a sus entidades vinculadas en la Unión durante el período de investigación. Además, contrariamente a lo sugerido por el productor exportador, las ventas intragrupo de HRF para su transformación posterior no se excluyeron de la conclusión de dumping perjudicial en el Reglamento definitivo. Estas ventas están cubiertas actualmente por el derecho aplicable, y esta conclusión no puede revocarse mediante un compromiso. Teniendo en cuenta que la alegación del productor exportador sobre la imposibilidad de compensación cruzada dentro del grupo se basa en la premisa errónea de que las ventas intragrupo para transformación no causan dumping perjudicial, esta alegación fue rechazada. Por otra parte, la política de transferencia interna del grupo es una decisión interna del propio grupo y, como tal, no supone una garantía suficiente contra la compensación cruzada. Aunque así fuera, la compensación cruzada dentro del grupo podría hacerse

a través de medios distintos de la venta de mercancías. Un compromiso que cubra ventas vinculadas solo puede aceptarse si el producto afectado se revende finalmente a un cliente independiente y el PMI, debidamente ajustado, puede aplicarse a estas transacciones. Esto es imposible si el producto afectado se transforma en otro producto. La oferta de veintidós PMI en función de los grupos de tipos de producto no podía aceptarse, ya que su control efectivo por las autoridades aduaneras sería imposible.

2.1.6. *Metinvest Group (Ucrania)*

- (30) El productor exportador propuso dos hipótesis en su oferta original. La primera se basa en un PMI por tonelada (su precio medio durante el período de investigación, incrementado con el derecho y ajustado para tener en cuenta el aumento del precio de las materias primas después del período de investigación) y con la posibilidad de vender por debajo de dicho PMI, con arreglo al derecho. La segunda hipótesis se basa en un PMI más bajo por tonelada (sin el ajuste para tener en cuenta el aumento del precio de las materias primas después del período de investigación) y sin la posibilidad de vender por debajo de dicho PMI. Posteriormente, el productor exportador modificó su oferta añadiendo un límite cuantitativo máximo anual para las ventas con arreglo al compromiso.
- (31) La Comisión no acepta las denominadas cláusulas a la carta, que permiten al productor vender en el marco de un compromiso y, de manera paralela, por debajo del PMI con arreglo al derecho, por lo que la única hipótesis abierta a consideración es la segunda. La aceptación de dicha cláusula permitiría un mecanismo de compensación cruzada en el que las transacciones a nivel de PMI podrían compensarse con transacciones a precios inferiores al PMI.
- (32) El artículo 50 del Acuerdo de Asociación UE-Ucrania expresa su preferencia por los compromisos siempre que la Comisión reciba una oferta viable que sea adecuada y cuya aceptación no se considere impracticable. En este caso, por las razones explicadas a continuación, la Comisión no recibió una oferta de compromiso viable y, por lo tanto, no pudo atender la preferencia.
- (33) En la evaluación de la Comisión hay varias razones por las que la oferta es inadecuada. Se basa en un PMI medio, por lo que no eliminará los efectos perjudiciales del dumping para todos los tipos de producto, en particular los más caros. Como reconoció en los considerandos 632 y 655 del Reglamento definitivo, la Comisión consideró que una medida en forma de importe fijo por tonelada específico por empresa reflejaba con más exactitud el dumping perjudicial constatado con respecto al productor exportador que un PMI. También garantiza, a diferencia de un PMI, que el derecho elimina completamente el dumping perjudicial, dando una protección inmediata a la industria de la Unión. El productor exportador no propuso un ajuste para tener en cuenta las ventas a través de sus empresas vinculadas. Aunque los precios de HRF tienden a variar significativamente a lo largo del tiempo, el productor exportador no propuso un mecanismo de ajuste. Además, solo dos de los tres centros de producción que exportaron el producto afectado a la Unión durante el período de investigación están incluidos en el compromiso. Por último, el productor exportador propuso que sus ventas a entidades vinculadas de la Unión estuvieran cubiertas por los términos del compromiso. La propia naturaleza de dichas relaciones presenta numerosas posibilidades de compensación cruzada. Cualquier otra transacción, préstamo o subvención entre dos entidades vinculadas podría utilizarse para compensar el PMI. La Comisión no pudo supervisar estas transacciones y no dispone de indicadores de referencia adecuados que le permitan verificar si son auténticas o compensatorias.
- (34) Tampoco sería viable aceptar la oferta. Debido a la estructura global y las actividades de venta del productor exportador, sería imposible supervisar eficazmente el compromiso de precios propuesto, ofreciendo varias oportunidades de compensación cruzada. El productor exportador tiene varias empresas vinculadas en varios Estados miembros y fuera de la Unión, algunas de las cuales fabrican y venden el producto similar. El productor exportador vende a la Unión a través de una o más de estas empresas. Para la Comisión resulta por lo tanto imposible supervisar eficazmente estas actividades.
- (35) En respuesta a la evaluación de la Comisión, el productor exportador presentó una tercera versión de su oferta de compromiso. En la nueva versión de la oferta, el productor exportador propuso cuatro PMI diferentes y se comprometió a no vender por debajo de ellos. De acuerdo con el productor exportador, este cambio se efectuó a pesar de que la Comisión consideró aceptable un PMI único para todos los tipos de productos en una determinada fase de la investigación que condujo a la imposición del derecho. Además, el productor exportador se comprometió a incluir el tercer centro de producción en la oferta de compromiso, a no vender el producto

afectado a través de sus entidades vinculadas en la Unión, a proporcionar detalles de sus ventas en la Unión de otros productos a sus clientes de HRF de la Unión y a no vender fuera de la Unión el producto afectado ni otros productos a sus clientes de HRF de la Unión. Por último, el productor exportador propuso un límite cuantitativo máximo anual más bajo. Por encima de ese límite máximo, el productor exportador ofreció vender conforme al derecho antidumping aplicable.

- (36) Además de estos compromisos, durante las consultas el Gobierno de Ucrania propuso suministrar a la Comisión estadísticas sobre las exportaciones del producto afectado y crear un grupo de expertos que facilitase el intercambio de estadísticas y otros datos.
- (37) El 5 de febrero de 2018, el productor exportador modificó de nuevo su oferta de compromiso. El productor exportador alegó que todas sus ventas están sujetas a la estricta política de fijación de precios del grupo y evitan la compensación cruzada. Por otra parte, alegó que las auditorías periódicas de las autoridades fiscales, tanto en la Unión como en Suiza, verifican rigurosamente las políticas de precios del grupo. A pesar de todo, el productor exportador se comprometió a no vender HRF producidos en la Unión y otros productos producidos por su grupo a sus clientes de HRF que compran el producto afectado. Esto se aplicaría a todos sus clientes, excepto uno, que estaría comprando HRF procedentes de Ucrania y de la Unión y otros productos fabricados por el grupo.
- (38) En cuanto a la observación de que la Comisión consideró aceptable un único PMI para todos los tipos de productos en una fase de la investigación, la Comisión señaló que tal solución fue finalmente rechazada. Los motivos de esta negativa se expusieron, en particular, en los considerandos 632 y 655 del Reglamento definitivo, que se resumen en el considerando 33 de la presente Decisión.
- (39) La oferta sigue siendo inadecuada por varias razones. En uno de los cuatro grupos de PMI propuestos apenas hubo ventas, en otro hay variantes de precios y en los otros dos grupos hay variantes de precios significativas. Los PMI, al basarse en los precios medios de cada grupo, no eliminarán por tanto los efectos perjudiciales del dumping para todos los tipos de producto, en particular los más caros de cada grupo. Además, los niveles de cuatro PMI se fijaron de manera totalmente arbitraria. No se han presentado a la Comisión datos que justifiquen la diferencia entre los PMI. Finalmente, aunque los precios de HRF tienden a variar significativamente a lo largo del tiempo, el productor exportador no propuso un mecanismo de ajuste.
- (40) Sigue sin ser viable aceptar el compromiso. El productor exportador se comprometió a no vender ningún producto a sus entidades clientes de la Unión establecidas fuera de la Unión. Sin embargo, este compromiso solo afecta a las tres empresas productoras y omite a docenas de sus empresas vinculadas, incluido el comerciante suizo. Incluso si todas estas empresas estuvieran incluidas en el compromiso, a la vista del tamaño del grupo del productor exportador y de su base de clientes, tal compromiso sería imposible de controlar. Por otra parte, el productor exportador propuso informar sobre las ventas de otros productos a sus clientes de HRF en la Unión. Sin embargo, la Comisión no tendría los valores de referencia adecuados para verificar si estas transacciones son de carácter compensatorio. Aunque el productor exportador se comprometió a no vender a través de sus entidades vinculadas en la Unión, estas entidades venden el producto similar en el mercado de la Unión. Si bien estas operaciones pueden referirse a los mismos clientes y, por lo tanto, pueden utilizarse para la compensación, están completamente fuera del ámbito de aplicación del compromiso.
- (41) La modificación de la oferta de compromiso propuesta el 5 de febrero de 2018 (es decir, vender solo el producto afectado a todos sus clientes de HRF en la Unión, salvo uno), no elimina la preocupación antes mencionada para el cliente excluido. Para el resto de los clientes, a la vista del tamaño del grupo del productor exportador, sería imposible controlar si alguna de las empresas vinculadas al productor exportador vende otros productos a los clientes de HRF de la Unión o sus entidades vinculadas. Las políticas internas de fijación de precios del productor exportador y del cliente al que se propone vender no son garantía suficiente contra la compensación cruzada. Además, el productor exportador no explicó cómo las auditorías de las autoridades fiscales en la Unión y en Suiza detectarían los precios de compensación cruzada. La disposición a vender un producto a un precio inferior al que normalmente se pediría no es forzosamente un delito contra la ley fiscal, sino parte de las negociaciones corrientes en materia de precios.
- (42) Por último, las ventas por encima del límite máximo anual con arreglo al derecho antidumping aplicable no pueden aceptarse, ya que podrían utilizarse para la compensación. Se trata básicamente de una variación de las cláusulas a la carta descritas en el considerando 31, solo que aplazada en el tiempo. Por tanto, al bajar el límite máximo muy por debajo de las cantidades históricas anuales de exportación, esta nueva oferta incrementa el riesgo de compensación cruzada.

- (43) A pesar de la preferencia por los compromisos expresada en el artículo 50 del Acuerdo de Asociación UE-Ucrania, la oferta no puede aceptarse porque es inadecuada. Incluso si fuera adecuada, por las razones antes señaladas su aceptación seguiría siendo inviable. Ninguna de las preocupaciones enumeradas habría sido resuelta suficientemente por el intercambio de estadísticas o la creación del grupo de expertos que propuso el Gobierno de Ucrania durante la consulta.

2.2. Conclusión

- (44) Por las razones expuestas anteriormente, la Comisión no puede aceptar ninguna de estas ofertas de compromiso.

2.3. Observaciones de las partes y rechazo de las ofertas de compromiso

- (45) Se ha informado a las partes interesadas de las razones subyacentes a la presente Decisión y se les ha dado la oportunidad de presentar observaciones y ser oídas. También se han ofrecido consultas al Gobierno de Ucrania de conformidad con el artículo 50 bis del Acuerdo de Asociación UE-Ucrania. El 26 de enero de 2018 se celebraron consultas con las autoridades ucranianas, y el Gobierno de Ucrania presentó observaciones por escrito el 31 de enero de 2018. Además, se celebraron varias audiencias con los productores exportadores afectados y Eurofer, en representación de la industria de la Unión. Todas las observaciones recibidas en este procedimiento fueron tratadas. Ni las observaciones presentadas por las partes interesadas ni las consultas con el Gobierno de Ucrania han llevado a otra conclusión que no sea rechazar las ofertas de compromisos.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Se rechazan los compromisos ofrecidos por los productores exportadores en relación con el procedimiento antidumping relativo a las importaciones de determinados productos planos laminados en caliente de hierro, de acero sin alear o de los demás aceros aleados, originarios de Brasil, Irán, Rusia y Ucrania.

Artículo 2

La presente Decisión entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el *Diario Oficial de la Unión Europea*.

Hecho en Bruselas, el 8 de marzo de 2018.

Por la Comisión
El Presidente
Jean-Claude JUNCKER
