

**REGLAMENTO DE EJECUCIÓN (UE) 2021/1930 DE LA COMISIÓN
de 8 de noviembre de 2021**

por el que se establece un derecho antidumping definitivo y se percibe definitivamente el derecho provisional establecido sobre las importaciones de contrachapado de abedul originario de Rusia

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»), y en particular su artículo 9, apartado 4,

Considerando lo siguiente:

1. PROCEDIMIENTO

1.1. Inicio

- (1) El 14 de octubre de 2020, la Comisión Europea («Comisión») inició una investigación antidumping relativa a las importaciones de contrachapado de abedul originario de Rusia («país afectado»), sobre la base del artículo 5 del Reglamento de base. La Comisión publicó un anuncio de inicio en el *Diario Oficial de la Unión Europea* («anuncio de inicio»).
- (2) La Comisión inició la investigación a raíz de una denuncia presentada el 31 de agosto de 2020 por Woodstock Consortium («denunciante»). Se presentó en nombre de la industria de la Unión de contrachapado de abedul, en el sentido del artículo 5, apartado 4, del Reglamento de base. La denuncia incluía elementos de prueba del dumping y del consiguiente perjuicio importante, que se consideraron suficientes para justificar el inicio de la investigación.

1.2. Modificación del anuncio de inicio

- (3) El anuncio de inicio omitió de forma inadvertida una sección relativa al procedimiento de evaluación del interés de la Unión. Si bien esta omisión no afectó al derecho de las partes interesadas a presentar conclusiones en un determinado asunto en relación con el interés de la Unión, se consideró apropiado abordar esta omisión como una cuestión de transparencia de los procedimientos. Por lo tanto, se modificó el 11 de diciembre de 2020 ⁽²⁾.

1.3. Registro

- (4) Dado que no se cumplían las condiciones establecidas en el artículo 14, apartado 5 bis, del Reglamento de base, las importaciones del producto afectado no se sometieron a registro. Ninguna parte formuló observaciones al respecto.

1.4. Medidas provisionales

- (5) De conformidad con el artículo 19 bis del Reglamento de base, el 12 de mayo de 2021 la Comisión ofreció a las partes un resumen de los derechos provisionales propuestos y datos sobre el cálculo de los márgenes de dumping y los márgenes adecuados para eliminar el perjuicio ocasionado a la industria de la Unión. Una parte presentó observaciones válidas que se tuvieron en cuenta.
- (6) El 11 de junio de 2021, la Comisión estableció un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de contrachapado de abedul originarias de Rusia mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2021/940 de la Comisión ⁽³⁾ («Reglamento provisional»).

⁽¹⁾ DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

⁽²⁾ DO C 428 de 11.12.2020, p. 27.

⁽³⁾ Reglamento de Ejecución (UE) 2021/940 de la Comisión, de 10 de junio de 2021, por el que se establece un derecho antidumping provisional sobre las importaciones de contrachapado de abedul originario de Rusia (DO L 205 de 11.6.2021, p. 47).

- (7) La investigación del dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2019 y el 30 de junio de 2020 («período de investigación»). El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2017 y el final del período de investigación («período considerado»).

1.5. Procedimiento posterior

- (8) Tras la divulgación de los hechos y las consideraciones principales que sirvieron de base para la imposición del derecho antidumping provisional («divulgación provisional»), los denunciantes, otros productores de la Unión, los productores exportadores incluidos en la muestra, dos productores exportadores no incluidos en la muestra y muchas otras partes interesadas facilitaron por escrito sus observaciones con respecto a las conclusiones provisionales.
- (9) Se concedió audiencia a las partes que lo solicitaron. Se celebraron audiencias con los tres productores exportadores incluidos en la muestra, dos productores exportadores no incluidos en la muestra, un productor de la Unión no incluido en la muestra, los denunciantes y diecisiete importadores y usuarios.
- (10) Tras la divulgación provisional, el Grupo Sveza solicitó una divulgación adicional alegando que la primera no era suficientemente detallada y carecía de explicaciones sobre una serie de puntos relativos al cálculo del margen de dumping y a las estadísticas de importación. Contrariamente a lo alegado en la solicitud y tal como se explica en su respuesta de 21 de junio de 2021, la Comisión consideró que la divulgación provisional, incluida la divulgación previa específica de la empresa, proporcionaba un conjunto completo de información que permitía a la empresa formular observaciones sobre la divulgación provisional y ejercer sus derechos de defensa.
- (11) La Comisión siguió solicitando y verificando toda la información que consideró necesaria para formular sus conclusiones definitivas. Para llegar a sus conclusiones definitivas, la Comisión tuvo en cuenta las observaciones presentadas por las partes interesadas y revisó sus conclusiones provisionales cuando fue procedente.
- (12) La Comisión informó a todas las partes interesadas de los hechos y las consideraciones principales en función de los cuales tenía la intención de imponer un derecho antidumping definitivo a las importaciones de contrachapado de abedul originarias de Rusia («divulgación final»). Se concedió un plazo a todas las partes para formular observaciones en relación con la divulgación final.
- (13) Se consideraron las observaciones presentadas por las partes interesadas, y se han tenido en cuenta, en su caso, en el presente Reglamento.
- (14) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza reiteró sus alegaciones de que sus derechos de defensa no se habían respetado en la fase provisional, ya que el cálculo del derecho antidumping provisional carecía de motivación suficiente. La Comisión consideró que la empresa podía ejercer plenamente sus derechos de defensa sobre la base de la información que había recibido en la divulgación provisional, junto con la divulgación previa. En cualquier caso, la empresa tuvo amplias oportunidades para comentar la divulgación previa, provisional y definitiva y, en todas estas ocasiones, presentó observaciones que se abordaron debidamente en el presente Reglamento. Por tanto, se rechazó la alegación.

1.5.1. Solicitud de suspensión de derechos

- (15) Tras la divulgación final, varias partes interesadas solicitaron la suspensión de las medidas antidumping, de conformidad con el artículo 14, apartado 4, del Reglamento de base, alegando cambios del mercado después del final del período de investigación.
- (16) A este respecto, la Comisión señaló que ya antes de la divulgación final, el 18 de agosto de 2021, había solicitado por propia iniciativa información posterior al período de investigación a la industria de la Unión y a otras partes interesadas. La Comisión señaló que la decisión de si está justificada o no la suspensión de las medidas con arreglo al artículo 14, apartado 4, se adoptará a su debido tiempo.

1.5.2. *Solicitud de no percepción de derechos provisionales*

- (17) Tras la divulgación final, Emiliana Imballaggi, No-Nail Boxes e Industria Compensati Moglia, usuarios e importadores de contrachapado de abedul, pidieron a la Comisión que aplicara el artículo 10, apartado 2, del Reglamento de base y que no percibiera derechos provisionales para las importaciones de contrachapado con forma cuadrada debido a la falta de capacidad de la industria de la Unión para suministrar este tipo de contrachapado. La solicitud de Industria Compensati Moglia incluía todos los tipos de contrachapado de abedul debido a la falta general de capacidad de la industria de la Unión para satisfacer el consumo de la Unión.
- (18) Por lo que se refiere a la supuesta falta de suministro, la Comisión señaló, como se establece en el considerando 224, que el mercado de la Unión puede abastecerse suficientemente a partir de diversas fuentes, incluida la industria de la Unión y las importaciones rusas. Por lo tanto, teniendo en cuenta el perjuicio importante causado por las importaciones rusas objeto de dumping, que se expone en las conclusiones de la sección 4.5, la Comisión determinó que debían percibirse los derechos provisionales en su totalidad y, por lo tanto, se rechazó la solicitud.

1.6. **Muestreo**

- (19) En ausencia de otras observaciones sobre el muestreo, se confirmó lo expuesto en los considerandos 12 a 23 del Reglamento provisional.

1.7. **Examen individual**

- (20) En lo que respecta a las solicitudes de examen individual mencionadas en el considerando 24 del Reglamento provisional, un productor exportador reiteró que la Comisión puede llevar a cabo el examen individual o, como última opción, establecer un margen de perjuicio individual ⁽⁴⁾. Los recursos necesarios para dicha evaluación serían limitados: la verificación se limitaría a los precios de exportación y el análisis no es el mismo que el del margen de dumping. Esta parte también alegó que la Comisión tiene la obligación de llevar a cabo el examen individual.
- (21) A este respecto, la Comisión observó que el artículo 17, apartado 3, del Reglamento de base no prevé cálculos del margen de perjuicio individual, ya que establece que «podrá [...] calcularse el margen de dumping correspondiente a todo exportador o productor».
- (22) Como se explica en el considerando 24 del Reglamento provisional, la Comisión recibió tres respuestas completas dentro del plazo fijado por las empresas que solicitaron un examen individual. Sin embargo, la Comisión concluyó que el examen de estas solicitudes también en la fase definitiva de la investigación habría sido excesivamente oneroso, habida cuenta de los diversos productores exportadores ya incluidos en la muestra, e impediría concluir adecuadamente la investigación a su debido tiempo. Por consiguiente, la Comisión decidió no conceder un examen individual a ninguna de las empresas en cuestión.

1.8. **Período de investigación y período considerado**

- (23) En ausencia de observaciones sobre el período de investigación y el período considerado, se confirmó lo expuesto en el considerando 28 del Reglamento provisional.

2. **PRODUCTO AFECTADO Y PRODUCTO SIMILAR**

2.1. **Alegaciones relativas a la definición del producto**

- (24) Tal y como se explica en los considerandos 38 y 39 del Reglamento provisional, un productor ruso, Segezha, alegó que la definición del producto debía ampliarse para que incluyese no solo el contrachapado de abedul, sino también el de pino, chopo, ocume y haya. Se argumentó que existe una competencia directa e intercambiabilidad entre las maderas mencionadas, el contrachapado y el contrachapado de abedul. Tras la divulgación provisional, la misma parte reiteró su solicitud y alegó que la Comisión no había analizado la información disponible, presentada por las asociaciones nacionales de productores de contrachapado de otros tipos de madera, sobre el grado de sustitución.

⁽⁴⁾ Véase el número de archivo t21.004885.

- (25) La Comisión recordó, como ya se mencionaba en el considerando 201 del Reglamento provisional, que las asociaciones nacionales (de Francia, Italia y España) que representan a productores de contrachapado de chopo, pino y otros tipos de madera destacan en sus observaciones que el contrachapado elaborado con maderas diferentes es un producto diferente que no puede considerarse o agruparse como un solo producto.
- (26) Del mismo modo, la Comisión reiteró su posición y rechazó la alegación teniendo en cuenta que el contrachapado de pino, chopo, ocume y haya no comparten las mismas características físicas, técnicas y químicas básicas con el contrachapado de abedul. El hecho de que en algunas aplicaciones se puedan utilizar productos y materiales alternativos, con un grado indeterminado de capacidad de sustitución, no modifica la naturaleza de las diferencias físicas, técnicas y químicas existentes entre el producto afectado y los productos mencionados.

2.2. Alegaciones relativas a la exclusión de productos

- (27) En la fase provisional, un usuario, Emiliana Imballaggi S.p.A., y dos productores exportadores rusos, el Grupo Sveza y Vlas Truda, solicitaron la exclusión del contrachapado de abedul con forma cuadrada, longitud y anchura de cinco pies (1 525 × 1 525 mm). La Comisión rechazó las solicitudes de exclusión tal y como se explica el considerando 37 del Reglamento provisional.
- (28) Tras la divulgación provisional, se recibieron más observaciones sobre la decisión de rechazar la solicitud de exclusión. En concreto, se alegó que: i) una diferencia en la forma ya es una diferencia en las características físicas y técnicas, ii) el contrachapado con forma cuadrada y el contrachapado con forma rectangular no son intercambiables, ya que la forma cuadrada no puede utilizarse para aplicaciones en las que se necesita la forma rectangular y la forma cuadrada no puede transformarse en forma rectangular, y iii) los productores de la Unión no fabrican contrachapado con forma cuadrada. Tras la divulgación final, varias partes reiteraron estos argumentos. Emiliana Imballaggi y No-Nail Boxes, usuarios de contrachapado de abedul, también alegaron el interés de la Unión como base para la exclusión, sin la cual no se garantizaría la viabilidad de las empresas usuarias (por ejemplo, los productores de cajas y cajones de madera plegables).
- (29) La Comisión confirmó su decisión de que el contrachapado con forma cuadrada no podía quedar excluido de la definición del producto debido a que, a pesar de la diferencia en las dimensiones y la forma, comparte las mismas características físicas, técnicas y químicas básicas con el contrachapado con forma rectangular. Por lo que se refiere al uso, si bien para determinadas aplicaciones específicas no existe intercambiabilidad inmediata, hay otras muchas aplicaciones en las que el contrachapado con forma cuadrada y rectangular se corta y, por tanto, se modifica la forma original, y existe cierto grado de sustituibilidad en las que la forma cuadrada ejerce presión competitiva sobre el contrachapado de abedul con forma rectangular. Por último, la investigación confirmó que la industria de la Unión fabrica y vende contrachapado con forma cuadrada, aunque en volúmenes relativamente pequeños y, por lo general, no como producto básico, sino como producto especializado en pedidos específicos. Habida cuenta de estas conclusiones, la Comisión concluyó que la alegación de que la exclusión redundaría en interés de la Unión carecía de fundamento. Por tanto, la Comisión rechazó esta alegación.

2.3. Conclusión

- (30) En ausencia de otras observaciones sobre la definición del producto, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 32 a 33 del Reglamento provisional.

3. DUMPING

- (31) Después de la divulgación provisional, la Comisión recibió observaciones por escrito de los tres productores exportadores incluidos en la muestra y del denunciante acerca de las conclusiones provisionales sobre el dumping.

3.1. Valor normal

- (32) La información detallada sobre el cálculo del valor normal se expuso en los considerandos 44 a 57 del Reglamento provisional. En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones provisionales.

3.2. Precio de exportación

- (33) La información detallada sobre el cálculo del precio de exportación se expuso en los considerandos 58 y 60 del Reglamento provisional. En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones provisionales.

3.3. Comparación

- (34) La información detallada sobre la comparación del valor normal y el precio de exportación se recogió en los considerandos 61 a 71 del Reglamento provisional.
- (35) El productor exportador UPG reiteró su solicitud de ajuste al alza del precio de exportación para reflejar los importes reembolsados con arreglo al régimen descrito en el considerando 63 del Reglamento provisional.
- (36) La Comisión concluyó que, dado que la parte no proporcionó datos nuevos que justificaran su alegación y que permitieran modificar la evaluación de la Comisión, se confirmaron las conclusiones provisionales recogidas en el considerando 64 del Reglamento provisional y se rechazó la alegación.
- (37) Tras la divulgación final, el productor exportador reiteró la alegación de que los gastos de transporte reembolsados con arreglo al régimen deberían haberse tenido en cuenta al ajustar el precio de exportación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra e), del Reglamento de base.
- (38) La Comisión consideró que cumplía lo dispuesto en el artículo 2, apartado 10, letra e), del Reglamento de base, ya que dedujo, entre otros, los gastos de transporte directamente relacionados con la entrega del producto afectado al primer cliente independiente. El hecho de que dichos costes se reembolsaran o no posteriormente no entra en el ámbito de aplicación del artículo 2, apartado 10, letra e), del Reglamento de base. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (39) El productor exportador alegó además que el artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base no impide a la Comisión tomar en consideración una subvención a la exportación. El productor exportador reiteró que las decisiones de fijación de precios en los mercados de exportación y la rentabilidad de esas ventas se vieron afectadas por la subvención. Por lo tanto, la Comisión supuestamente incurrió en un error manifiesto de apreciación e infringió el artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base.
- (40) La Comisión observó que la parte no aportó nuevas pruebas que justificaran la alegación. En cualquier caso, la Comisión reexaminó cuidadosamente el expediente y no encontró ninguna prueba que demostrara que los clientes del productor exportador pagaran sistemáticamente diferentes precios en el mercado nacional debido a la supuesta diferencia existente entre las ventas nacionales y de exportación en relación con el reembolso de los gastos de transporte concedido por el Gobierno de la Federación de Rusia, de conformidad con el artículo 2, apartado 10, letra k), del Reglamento de base.
- (41) Además, la Comisión no abordó la cuestión de la subvención como tal, sino que consideró si el régimen afectaba a la comparabilidad entre los precios de exportación y los precios nacionales de forma que estos últimos tuvieran que ajustarse. Por lo tanto, la Comisión rechazó la alegación de que el reembolso de los gastos de transporte de los precios de exportación debía considerarse a efectos de comparación.
- (42) Por otra parte, el mismo productor exportador supuso que la Comisión aceptó su alegación al no eliminar el reembolso de los costes de transporte del cuadro G del cuestionario antidumping (es decir, el cuadro de pérdidas y ganancias).
- (43) La Comisión consideró que, independientemente de la supresión del reembolso de los gastos de transporte en los cuadros pertinentes presentados por UPG, el rechazo de la solicitud se explicaba claramente tanto en la divulgación específica de la empresa como en el considerando 64 del Reglamento provisional. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (44) Tras la divulgación final, el productor exportador alegó que la Comisión ajustó incorrectamente el cuadro G del cuestionario antidumping. La parte reiteró que el reembolso de los gastos de transporte de las exportaciones debe asignarse a las ventas de exportación, ya que está condicionado a incurrir en gastos de transporte al exportar.

- (45) Como se describe en el considerando 43, el objetivo del cuadro G es establecer la rentabilidad para cada segmento de mercado. Sin embargo, para esta cuestión no existe un vínculo directo entre el cuadro G y la evaluación realizada con arreglo al artículo 2, apartado 10, letras e) y k), del Reglamento de base. Como se describe en los considerandos 38 a 41, la Comisión no consideró que el ajuste estuviera justificado. Por lo tanto, el hecho de que la subvención se indique o no en el cuadro G para las ventas de exportación no tiene incidencia alguna. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (46) UPG alegó también que la Comisión había cometido un error manifiesto al asignar la comisión pagada a su comerciante vinculado a los servicios reales prestados (es decir, el comerciante vinculado alegó que sus tareas se referían a todo tipo de ventas y no solo a las ventas nacionales). La Comisión debería haber asignado la comisión únicamente a las ventas nacionales de conformidad con el acuerdo de comisión.
- (47) La Comisión tuvo en cuenta la situación de hecho entre las dos partes vinculadas. La comisión pagada se refería a todo tipo de ventas. Dado que la parte no aportó ninguna prueba nueva que justificara su alegación, se confirmaron las conclusiones provisionales establecidas en el considerando 65 del Reglamento provisional.
- (48) Por último, UPG alegó que, en caso de que la Comisión mantuviese su decisión de asignar el importe de las comisiones pagadas tanto a las ventas nacionales como a las ventas de exportación, también deberían tenerse en cuenta las ventas a terceros países, y no solo las ventas a la UE, para la asignación de las comisiones. La Comisión aceptó dicha alegación y asignó las comisiones pagadas a todas las ventas, incluidas las ventas a terceros países.
- (49) Tras la divulgación final, UPG reiteró la alegación de que la reasignación de comisiones pagadas a una parte vinculada distorsionó los hechos. Además, UPG alegó que la Comisión no justificó su alegación con pruebas.
- (50) Por lo que se refiere a las pruebas, la Comisión se refirió a dos observaciones presentadas por UPG, en las que se afirmaba que una proporción significativa de las ventas de la UE (entre el 75 y el 95 %) se realizaba a través de una parte vinculada que, sin embargo, no recibió ninguna comisión por dichas ventas, aunque tenía las mismas funciones de venta en los mercados nacionales y de la UE ⁽⁷⁾. Además, tras la divulgación final, UPG reiteró que las comisiones recibidas sobre la base de las ventas nacionales eran suficientes para cubrir todas las funciones desempeñadas por la parte vinculada en los mercados nacional y de exportación. De este modo, la Comisión consideró que las funciones de la parte vinculada abarcaban no solo las ventas nacionales, sino también las ventas de exportación. Por lo tanto, las comisiones pagadas se reasignaron correctamente a todo tipo de ventas. Sobre esa base, se rechazó la alegación.
- (51) UPG alegó que la Comisión había cometido un error manifiesto al confundir el alcance de los servicios prestados por la parte vinculada y el ámbito de aplicación de las comisiones pagadas a la parte vinculada.
- (52) La Comisión consideró que el contrato de comisión en vigor entre UPG y su parte vinculada no reflejaba la situación de hecho, tal como se desprende de las pruebas contenidas en el expediente. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (53) UPG alegó que la Comisión, al reasignar comisiones a las ventas de exportación, las contabilizó dos veces a la vista de las comisiones reales pagadas a partes no vinculadas en la UE. UPG alegó también que la reasignación de las comisiones era discriminatoria, en particular al considerar el ajuste de la comisión realizado al precio de exportación de otro productor exportador (Grupo Sveza) con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base.
- (54) La Comisión examinó cuidadosamente la alegación y no constató ninguna discriminación entre los dos productores exportadores, ya que la situación de hecho entre las dos partes difería significativamente:
- (55) Los productores exportadores de Sveza tenían acuerdos de comisión con el comerciante vinculado Sveza-Les que, a su vez, pagaba comisiones a agentes de la UE no vinculados. Como se describe en los considerandos 114 y 115, las comisiones pagadas a los agentes de la UE no vinculados se consideraron gastos incurridos en el marco de los acuerdos de comisión en cuestión.

⁽⁷⁾ Estas observaciones se refieren a la respuesta de Zhesharsky al cuestionario y a la respuesta a la carta de deficiencias de 18 de enero de 2021. También puede hacerse referencia al informe de control cruzado a distancia.

- (56) Por lo que respecta a UPG, la propia UPG y no el comerciante vinculado estaba facturando las comisiones a los agentes de la Unión no vinculados.
- (57) Por consiguiente, el comerciante vinculado no podía alegar que las comisiones pagadas por UPG a los agentes de la Unión no vinculados formaban parte de sus gastos y, en consecuencia, se contabilizaban doblemente. En cualquier caso, la parte no justificó su alegación y, de hecho, UPG no facturó de nuevo a su parte vinculada las comisiones pagadas a partes no vinculadas en la UE. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (58) UPG también presentó una alegación relativa al alcance de los servicios prestados por la parte vinculada en los mercados nacional y de exportación. En particular, la parte vinculada supuestamente prestaba servicios limitados a las ventas de exportación de UPG y, por tanto, la reasignación de comisiones a las ventas a la UE era incorrecta.
- (59) La Comisión observó que la alegación no estaba justificada y no pudo verificarse. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (60) El productor exportador SPM alegó que la Comisión estableció erróneamente los costes de crédito en sus ventas de exportación utilizando el tipo de interés publicado por el Banco Central ruso y no el tipo oficial de la moneda de facturación con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra g), del Reglamento de base ⁽⁶⁾.
- (61) La Comisión consideró que los costes de crédito podrían expresarse en la moneda empleada en la factura solo si la parte pudiera demostrar que tiene necesidad de usar dicha moneda en su actividad diaria. En todos los demás casos, los costes de crédito deben expresarse en la moneda del país en el que esté establecida la empresa.
- (62) La parte no aportó ninguna prueba de que tuviera préstamos en EUR ni de que incurriera en costes de crédito en EUR, por lo que la Comisión rechazó la alegación.
- (63) Tras la divulgación final, SPM reiteró su alegación de que los costes de crédito deben establecerse sobre la base del tipo oficial de la moneda de facturación, ya que SPM asumió riesgos en la moneda de facturación y no en rublos rusos (RUB). Además, SPM alegó que este enfoque era una práctica constante de la Comisión.
- (64) La Comisión señaló que SPM no justificó su alegación con pruebas relativas al riesgo financiero descrito y no aportó pruebas de que su metodología fuera una práctica constante de la Comisión. Además, la Comisión consideró que no existe una relación directa entre el riesgo descrito y la determinación de los costes de crédito. Los costes de crédito se refieren a las condiciones de pago de la factura y son necesarios para que la empresa financie los costes resultantes de la diferencia de tiempo entre la fecha de la factura y el pago efectivo. SPM no financió sus operaciones diarias con préstamos en euros. Por lo tanto, no hay pruebas de que los costes de crédito deban establecerse sobre la base del tipo del EUR. Por lo tanto, se rechazó la alegación.
- (65) La misma parte alegó que la Comisión tenía que aplicar la conversión monetaria solicitada, ya que el cambio EUR/RUB fluctuó considerablemente durante el período de investigación (es decir, + 33 % teniendo en cuenta el extremo diario durante el período de investigación).
- (66) Durante el período de investigación, el análisis realizado por la Comisión muestra que la fluctuación del tipo de cambio mensual EUR/RUB entre julio de 2019 y febrero de 2020 fue bastante estable, con un intervalo del - 3 %/+ 3 % en torno al tipo de cambio medio para ese período (es decir, EUR/RUB 70,7) ⁽⁷⁾.
- (67) La Comisión consideró que la fluctuación del tipo de cambio no fue significativa y constante a lo largo del período de investigación. La Comisión consideró que no se cumplían las condiciones establecidas en el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base, ya que el tipo de cambio no había variado de forma significativa o constante. Por tanto, se rechazó la alegación.

⁽⁶⁾ Véase el número de archivo t21.004918.

⁽⁷⁾ Tipo de cambio EUR/RUB: 7.2019 = 70,907; 8.2019 = 73,216; 9.2019 = 71,411; 10.2019 = 71,086; 11.2019 = 70,577; 12.2019 = 69,987; 1.2020 = 68,769; 2.2020 = 69,911; 3.2020 = 82,426; 4.2020 = 81,745; 5.2020 = 79,233; 6.2020 = 78,038.

- (68) Tras la divulgación final, SPM reiteró su alegación relativa a la fluctuación del tipo de cambio y a que el tipo de cambio fluctuó un 18 % en marzo de 2020. SPM alegó que un examen durante un período más largo que el período de investigación mostró una evolución sostenida del tipo de cambio durante el período de investigación.
- (69) La Comisión analizó la evolución del tipo de cambio durante el período de investigación. La información obtenida fuera del período de investigación no es pertinente a efectos de la investigación. Mientras que en marzo de 2020 el tipo de cambio EUR/RUB aumentó un 16,5 % en relación con la media ponderada de los meses anteriores ⁽⁸⁾, disminuyó durante los próximos meses. Por lo tanto, la Comisión consideró que no se cumplían las condiciones establecidas en el artículo 2, apartado 10, letra j), del Reglamento de base, ya que el tipo de cambio no había variado de forma significativa o constante. La alegación se rechazó.
- (70) El mismo productor exportador alegó, tras las divulgaciones provisional y final, que la Comisión no proporcionó instrucciones claras sobre la situación del Reino Unido en la investigación. La parte no eliminó de sus costes los datos relativos a los productos vendidos al Reino Unido. Sin embargo, como se explica en la sección 1.10 del Reglamento provisional, el 19 de enero de 2021 la Comisión presentó una nota al expediente en la que informaba a las partes interesadas de las consecuencias de la retirada del Reino Unido. Además, la parte podría haber presentado una solicitud específica respaldada por pruebas en sus observaciones a la divulgación provisional. No obstante, la parte no aportó ningún dato que explicara cómo las ventas al Reino Unido podrían haber afectado a los datos sobre costes. A este respecto, la Comisión analizó el conjunto de datos y constató que solo un número de código de producto que representaba el 0,04 % de su cantidad total de exportaciones a la UE podría haberse visto afectado por la introducción de datos del Reino Unido en el archivo EUCOP ⁽⁹⁾. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación, ya que la eliminación de tales datos de costes en relación con los productos vendidos al Reino Unido no parece tener ninguna incidencia en este caso.
- (71) SPM aclaró que la mayoría de los costes de embalaje notificados inicialmente incluían también los costes de almacenamiento en los que habían incurrido los comerciantes vinculados para vender en el mercado nacional. Además, solicitó que se mantuviera el ajuste correspondiente a los costes inicialmente declarados como costes de embalaje y por los que la Comisión efectuó un ajuste como costes de embalaje. La Comisión consideró que los costes de almacenamiento (como el pago del alquiler de un almacén) se originaron como costes de producción y se incluyeron en los gastos de venta, generales y administrativos de la empresa. Por lo tanto, como tales, no afectan directamente a los precios cobrados por los comerciantes vinculados al primer cliente independiente. En consecuencia, la Comisión rechazó esta alegación.
- (72) Tras la divulgación final, SPM alegó que los costes de almacenamiento notificados eran los de las empresas de distribución vinculadas para las ventas nacionales y no los del productor. Las empresas de distribución vinculadas no producían contrachapado de abedul y, por lo tanto, no tenían costes de producción. Por lo tanto, el valor normal debe establecerse al precio franco fábrica, excluidos los costes de las empresas distribuidoras, del mismo modo que el cálculo del precio de exportación de conformidad con el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base.
- (73) La Comisión consideró que la empresa no había aportado pruebas de que los costes de las empresas de distribución vinculadas para vender en el mercado nacional no debían tenerse en cuenta a efectos de una comparación ecuatorial y que las empresas de distribución vinculadas no debían ser tratadas como una entidad económica única. Además, el artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base establece que el valor normal debe basarse en los precios aplicados a los primeros clientes independientes. Este no sería el caso si se dedujeran los costes soportados por las empresas de distribución vinculadas. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (74) El productor exportador Grupo Sveza alegó que la Comisión había cometido un error manifiesto al tratar las cuestiones relativas a los dividendos y las comisiones de gestión. La metodología utilizada se explicó en la divulgación provisional específica enviada a la parte.

⁽⁸⁾ Tipo de cambio medio ponderado para el período comprendido entre julio de 2019 y febrero de 2020 = 70,73.

⁽⁹⁾ En cuanto a la metodología empleada para fijar el valor normal para un determinado tipo de número de producto, la Comisión utiliza el conjunto de datos EUCOP solo en ausencia de ventas en el mercado nacional y, por tanto, los datos DMCOP para este tipo de número de producto. Los conjuntos de datos EUCOP y DMCOP proporcionan los costes de fabricación para cada tipo de número de producto vendido, respectivamente, para la UE y para los mercados nacionales.

- (75) Durante el período de investigación, una empresa del grupo de productores exportadores distribuyó un dividendo a su accionista, Sveza-Les. Sveza-Les notificó el dividendo recibido en la partida *Ingresos financieros* del cuadro G del cuestionario antidumping. Este dividendo también se asignó a todos los tipos de ingresos, incluidos los procedentes de las ventas del producto afectado. La metodología utilizada tuvo como consecuencia una disminución del porcentaje de gastos de venta, generales y administrativos calculado para todos los tipos de ingresos. La Comisión consideró que no existía ningún vínculo entre las ventas notificadas y el dividendo y, por tanto, decidió rechazar la asignación de dividendos.
- (76) Para el período de investigación, los ingresos totales se dividieron entre los ingresos generados por las ventas: de producto afectado y no afectado, de clientes vinculados y clientes no vinculados y por tipo de mercado (es decir, ventas en el mercado nacional, ventas a la Unión y ventas a otros terceros países). El Grupo Sveza tenía la obligación de determinar la rentabilidad (o pérdida) de cada una de las partidas enumeradas anteriormente. La rentabilidad se obtuvo eliminando todos los gastos relacionados con esos ingresos (es decir, los costes de los bienes vendidos, los gastos de venta, generales y administrativos, las ganancias o pérdidas derivadas del tipo de cambio y las ganancias o pérdidas derivadas de ingresos financieros).
- (77) En sus observaciones a la divulgación provisional, el Grupo Sveza alegó que no existe un principio contable básico que permita a la Comisión ignorar algunos datos procedentes de los estados financieros auditados. Además, el dividendo se pagó durante el primer semestre de 2020 y correspondía al beneficio obtenido a partir del 31 de diciembre de 2019, por lo que la parte tenía derecho a notificarlo durante el período de investigación.
- (78) La Comisión no ignoró los estados financieros auditados, pero consideró que el dividendo obtenido de una inversión no podía asignarse a otro tipo de ingresos al determinar la rentabilidad de esas ventas. Del mismo modo, el beneficio distribuido no se asignó a otro tipo de ingresos. Como se ha mencionado anteriormente en el considerando 76, el objetivo del cuadro G del cuestionario antidumping es determinar la rentabilidad de diversos tipos de ingresos durante el período de investigación. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación.
- (79) La parte alegó que la metodología utilizada para determinar la rentabilidad de las ventas no es fiable, ya que la Comisión aceptó determinados tipos de ingresos (por ejemplo, diferencias positivas de cambio e ingresos financieros), pero también algunos beneficios y pérdidas notificados de años anteriores (es decir, fuera del período de investigación).
- (80) Como acertadamente menciona la parte, las diferencias positivas de cambio y los ingresos financieros pueden notificarse cuando están vinculados a la actividad comercial normal de la parte. En tal caso, las diferencias positivas de cambio podrían derivarse de las exportaciones de contrachapado de abedul y los ingresos financieros del efectivo generado por las ventas de contrachapado de abedul. Sin embargo, el dividendo es otra cuestión, ya que el beneficio distribuido fue generado por otra empresa. La Comisión consideró que no existía ninguna relación entre el dividendo y otros ingresos de Sveza-Les, incluidas las ventas del producto afectado. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación.
- (81) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza reiteró que existía una relación total entre el dividendo y otros ingresos de Sveza-Les. Por otra parte, la parte declaró que el productor exportador propiedad de Sveza-Les obtuvo beneficios de las ventas de contrachapado en el mercado nacional o en el mercado de exportación.
- (82) La Comisión examinó los argumentos y estuvo de acuerdo con la parte. El beneficio y, por tanto, el dividendo procedían de toda la actividad del productor exportador. Sin embargo, no existía ningún vínculo entre el efectivo transferido a Sveza-Les y las actividades de este (y los costes asociados) que estaban directamente relacionadas con el producto afectado durante el período de investigación. Por lo tanto, se rechazó la alegación.
- (83) Por lo que se refiere a los beneficios y pérdidas de años anteriores y consignados en el cuadro G, la Comisión decidió eliminar estos importes del conjunto de datos utilizado para establecer la rentabilidad de las ventas durante el período de investigación, ya que no estaba vinculado a la actividad comercial normal de la parte durante el período de investigación. Las partidas enumeradas representaron menos del 0,5 % del total de gastos de venta, generales y administrativos notificados.

- (84) Las comisiones de gestión, mencionadas anteriormente en el considerando 74, se refieren a una comisión de gestión pagada por cada uno de los productores exportadores a Sveza-Les. En el cuadro G del cuestionario antidumping, Sveza-Les notificó la comisión de gestión como ingreso y asignó los gastos a los contratos de gestión por los que percibió la comisión en cuestión. Sin embargo, Sveza-Les no determinó el origen de los costes generados por estos contratos de gestión. Debido a la falta de pruebas, la Comisión decidió, en la fase provisional, obviar los costes notificados vinculados a los ingresos procedentes de los contratos de gestión y reasignar estos costes a otros tipos de ingresos.
- (85) El Grupo Sveza alegó que la decisión de la Comisión de eliminar los ingresos obtenidos (es decir, las comisiones de gestión), de obviar los gastos notificados y de reasignarlos a otros ingresos era manifiestamente errónea e ilegal.
- (86) La Comisión observó que la empresa no aportó pruebas adicionales que justificaran la alegación.
- (87) Además, se recuerda que los ingresos por comisiones de gestión no se obviaron en el cuadro G. La Comisión reasignó a otro tipo de ingresos los gastos asignados por la parte a los ingresos por comisiones de gestión, ya que la parte no aportó ninguna prueba que justificara la asignación. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (88) Además, la parte alegó que la Comisión utilizó una metodología incoherente e inexacta para la reasignación de los gastos. Aunque la parte no justificó su alegación, la Comisión utilizó la misma metodología que la parte para la asignación de gastos. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (89) Por último, la parte alegó que las comisiones de gestión debían suprimirse de los gastos notificados por los productores exportadores en su propio cuadro G en caso de que la Comisión decidiera mantener su decisión de suprimir del cuadro G de la parte vinculada los gastos notificados.
- (90) La Comisión examinó la alegación y no encontró ningún motivo para eliminar los gastos por comisiones de gestión notificados por los productores exportadores, ya que estos costes estaban respaldados por los documentos contables. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (91) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza alegó, haciendo referencia a las cuentas de gastos de venta, generales y administrativos de Sveza-Les, que era posible determinar el origen de los gastos generados por los contratos de comisiones de gestión.
- (92) La Comisión analizó los argumentos y no encontró en la presentación ninguna información que permitiera concluir con certeza que los contratos de comisiones de gestión generaban gastos que pudieran estar directamente relacionados con los contratos. Además, la Comisión también solicitó durante el control cruzado a distancia documentos justificativos de los gastos asignados a estos contratos, pero la empresa no los facilitó. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (93) Tras las divulgaciones provisional y final, el Grupo Sveza alegó que la evaluación de la Comisión sobre la existencia de una única entidad económica se vio afectada por errores manifiestos de evaluación. La parte reiteró que Sveza-Les desempeñaba las mismas funciones de venta en los mercados nacional y de exportación, siendo la única diferencia la remuneración de sus actividades. Sobre esta cuestión, la parte alegó que se aportaron numerosas pruebas junto con su respuesta al cuestionario.
- (94) En primer lugar, tras las divulgaciones provisional y final, el grupo hizo referencia a la parte de las respuestas al cuestionario de las fábricas en la que se explicaba que Sveza-Les desempeña las mismas funciones de venta en los mercados nacional y de exportación, siendo la única diferencia la remuneración de las actividades de Sveza-Les. Uno de los elementos que se ponen de relieve es el hecho de que, según los acuerdos de gestión celebrados entre Sveza-Les y cada fábrica, las competencias del único órgano ejecutivo de los productores de Sveza se transfieren a Sveza-Les, que actúa como sociedad de gestión. Según los contratos de gestión, Sveza-Les realiza un amplio abanico de actividades de gestión en nombre de las fábricas, tales como la contabilidad fiscal y la elaboración de informes. Por consiguiente, según la empresa, desde el punto de vista operativo, Sveza-Les y las fábricas no funcionan de forma independiente. Las fábricas operan bajo la dirección de Sveza-Les y conforme a la política practicada por esta.

- (95) La Comisión observó que Sveza-Les presta sus servicios de gestión a cambio de una remuneración y factura periódicamente a las fábricas enumerando los servicios que les presta. Sin embargo, a pesar de la gran variedad de servicios previstos en los contratos de gestión, las entidades jurídicas decidieron regular sus ventas en tipos de contratos independientes y muy distintos con respecto a las exportaciones y las ventas nacionales del producto investigado, lo que afectó a la forma en que se realizaron dichas ventas. Como se explica en el considerando 67 del Reglamento provisional y en los considerandos siguientes, los contratos de comisión firmados entre Sveza-Les y las fábricas afectan únicamente a las ventas de exportación y, en consecuencia, requerían un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base.
- (96) En segundo lugar, tras las divulgaciones provisional y final, el grupo de empresas cuestionó la evaluación de la Comisión en el considerando 68 del Reglamento provisional, alegando que los tribunales de la Unión confirmaron que la existencia de un contrato es un elemento «pertinente», pero no un elemento decisivo para evaluar si existe o no una única entidad económica. Por lo tanto, puede existir una única entidad económica, a pesar de la existencia de un contrato ⁽¹⁰⁾. Así pues, la Comisión debe llevar a cabo una evaluación exhaustiva de todos los factores que reflejan la realidad económica de las relaciones entre las fábricas de SVEZA y SVEZA-Les y no puede concluir que no exista una única entidad económica basándose únicamente en la existencia de un contrato.
- (97) La Comisión consideró que la sentencia citada por el Grupo Sveza confirma la posición de la Comisión en este asunto. Tal como concluyó el Tribunal de Justicia, la existencia de un contrato celebrado entre el productor y su distribuidor vinculado, que establece el abono de comisiones a este, es un elemento importante en las relaciones entre estas dos sociedades e ignorarlo equivaldría a ocultar una parte de la realidad económica de esas relaciones. En efecto, la Comisión examinó las relaciones entre las fábricas de SVEZA y SVEZA-Les sobre la base de los contratos celebrados entre ellas con el título «acuerdo de comisión» y llegó a la conclusión de que estos contratos, que se están ejecutando, contienen diversas disposiciones difícilmente conciliables con la idea de que dichas empresas constituyen una única entidad económica por las razones expuestas a continuación en el considerando 98 ⁽¹¹⁾.
- (98) En tercer lugar, el grupo alegó que, si bien la Comisión, en el considerando 68 del Reglamento provisional, hacía referencia a «numerosas cláusulas, como una cláusula de arbitraje, que muestran una falta de solidaridad entre las empresas», únicamente mencionaba una: la «cláusula de arbitraje». Al mismo tiempo, en la sentencia PT Musim Mas, el Tribunal General se refirió a varios tipos de cláusulas como prueba de la falta de solidaridad. La cláusula de arbitraje supuestamente no es suficiente para que la Comisión concluya que no existe una única entidad económica. Como se explica en el considerando 68 del Reglamento provisional, los contratos de comisión entre Sveza-Les y las fábricas contienen numerosas disposiciones que muestran una falta de solidaridad entre las empresas y, por lo tanto, demuestran la existencia de dos entidades económicas con intereses divergentes ⁽¹²⁾. Aparte de la cláusula de arbitraje, la responsabilidad de las partes del contrato se limita únicamente en caso de fuerza mayor, mientras que en todas las demás situaciones las partes son responsables del incumplimiento o de la ejecución incorrecta de las obligaciones derivadas de los contratos de conformidad con la legislación de aplicación general de la Federación de Rusia. Además, los contratos contienen disposiciones que regulan las comunicaciones entre Sveza-Les y las fábricas y sus obligaciones en caso de cambio de nombre o dirección. Estos ejemplos no exhaustivos, junto con la cláusula de arbitraje mencionada en el Reglamento provisional, constituyen una prueba de que las relaciones entre Sveza-Les y los productores en lo que respecta a las ventas de exportación se organizan sobre la base de condiciones comerciales normales. Por tanto, se rechazó la alegación.
- (99) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza reiteró que las disposiciones de los contratos de comisión mencionadas en el considerando anterior no eran suficientes para demostrar la falta de solidaridad. En virtud de los contratos de gestión, las fábricas SVEZA no podían adoptar ninguna decisión sin el consentimiento de Sveza-Les y dependen plenamente de este en la práctica y desde un punto de vista jurídico. La Comisión señaló que, como se explica en el

⁽¹⁰⁾ Sentencia de 26 de octubre de 2016, PT Musim Mas/Consejo, C-468/15 P, EU:C:2016:803, apartados 43 y 55-59.

⁽¹¹⁾ Véase también la sentencia de 14 de julio de 2021, Interpipe Niko Tube LLC/Comisión, T-716/19, ECLI:EU:T:2021:457, apartados 162-163.

⁽¹²⁾ Sentencia de 14 de julio de 2021, Interpipe Niko Tube LLC/Comisión, T-716/19, ECLI:EU:T:2021:457, apartado 163.

considerando 95, a pesar de la amplia gama de servicios previstos en los contratos de gestión, las ventas de los productos fabricados por las fábricas no estaban cubiertas por los contratos de gestión. De hecho, las entidades jurídicas decidieron regular sus ventas en tipos de contratos independientes y muy diferentes con respecto a las exportaciones y las ventas nacionales del producto investigado, lo que afectó a la forma en que se realizaron esas ventas y a su comparabilidad de los precios. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.

- (100) En cuarto lugar, tras las divulgaciones provisional y final, el Grupo Sveza cuestionó las conclusiones de la Comisión de que «los productores exportadores conservaban algunas funciones de venta, a la vista de sus gastos de venta, generales y administrativos», alegando que dichas funciones no están relacionadas con las ventas, sino con otras actividades que guardan relación con las funciones de venta. Aun suponiendo que la alegación de la Comisión fuera correcta (*quod non*), puede existir una única entidad económica cuando el productor asume parte de las funciones de venta complementarias a las de la empresa de distribución para sus productos ⁽¹³⁾.
- (101) La Comisión observó que la alegación de que los gastos de venta, generales y administrativos en cuestión no se refieren a las funciones de venta de los productores exportadores, sino a otras actividades, no estaba respaldada por ninguna prueba en el expediente. Tampoco se presentó ninguna prueba después de la divulgación final. De hecho, por el contrario, el productor había comunicado que al menos parte de esos costes estaban relacionados con funciones de venta, como los gastos de personal. La Comisión consideró que esto constituía un elemento pertinente que demostraba que los productores no habían delegado todas sus actividades de venta en Sveza-Les.
- (102) Por último, el productor exportador alegó que la afirmación «el comerciante vinculado expedía las facturas en nombre de los productores exportadores a los primeros clientes independientes de la Unión» es objetivamente incorrecta. Sveza-Les expide facturas a clientes no vinculados, pero no «en nombre de los productores exportadores». Las facturas se limitan a mencionar la identidad de la fábrica de Sveza que fabricó las mercancías.
- (103) La Comisión señaló que la propiedad de las mercancías pasa directamente del productor exportador al comprador. Estas ventas se consignan como ingresos en el libro mayor de ventas del productor exportador. Sveza-Les nunca fue propietaria de las mercancías y, por lo tanto, no las contabilizó como ingresos por ventas. Solo la comisión pagada por los productores exportadores se contabiliza como ingreso en las cuentas de Sveza-Les. Por el contrario, en las ventas nacionales los productores exportadores no venden directamente a los primeros clientes independientes, sino a Sveza-Les. En ese caso, la propiedad se transfiere a Sveza-Les. Además, los pagos de clientes no vinculados recibidos por Sveza-Les en relación con las operaciones de exportación no le pertenecen, sino que son propiedad directa de los productores exportadores en cuestión y se transfieren en su totalidad a estos últimos. En otras palabras, Sveza-Les actúa como agente de las ventas de exportación realizadas por las fábricas y recibe una comisión como compensación, mientras que, para el mercado nacional, Sveza-Les es el vendedor pertinente al primer cliente independiente en el sentido del artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.
- (104) Tras la divulgación final, el productor exportador alegó que la evaluación de la Comisión descrita en el considerando anterior se centraba en los acuerdos formales establecidos entre Sveza-Les y las fábricas, pero no abordaba la realidad económica de su relación, a la luz de las funciones realmente desempeñadas por SVEZA-Les, que eran las de un departamento de ventas integrado. De hecho, el enfoque formalista de la Comisión sobre la realidad económica de la relación entre Sveza-Les y los productores exportadores era supuestamente incorrecto desde el punto de vista jurídico y fáctico.
- (105) La Comisión consideró que no había pruebas en el expediente de que los acuerdos contractuales no reflejaran la realidad económica de las relaciones dentro del grupo. Por el contrario, todos los documentos mostraban que, en la práctica, las distintas entidades jurídicas siguieron los acuerdos contractuales al realizar las ventas de exportación y las ventas nacionales, respectivamente. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.

⁽¹³⁾ Sentencia, de 13 de octubre de 1993, Matsushita/Consejo, C-104/90, EU:C:1993:837, apartado 14. Véase también la sentencia de 10 de marzo de 2009, Interpipe Niko Tube e Interpipe NTRP/Consejo, T-249/06, EU:T:2009:62, apartado 185.

- (106) En sexto lugar, el Grupo Sveza alegó que, si bien se celebran acuerdos de comisión por escrito para las ventas de exportación, para las ventas nacionales se celebran contratos de compraventa. Esto es objetivamente correcto. Sin embargo, no es menos cierto que, como reconoce el Grupo Sveza, las ventas nacionales y las ventas de exportación se organizan de manera diferente y están sujetas a contratos de distinta naturaleza, como se recuerda en el considerando 108. Así pues, es indiscutible que las ventas de exportación se rigen por acuerdos de comisión y que tales comisiones se pagan efectivamente para remunerar los servicios prestados en el marco de las operaciones de exportación. No sucede así con las operaciones nacionales.
- (107) En séptimo lugar, el Grupo Sveza alegó que se pide a la Comisión que demuestre que existe un problema de comparabilidad de los precios como consecuencia de las comisiones pagadas por las ventas de exportación. El artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base exige un ajuste en concepto de diferencias en las comisiones pagadas. El Grupo Sveza alegó que de la relación entre las fábricas de Sveza y Sveza-Les se obtienen los mismos resultados económicos, independientemente de si Sveza-Les recibe un margen sobre las ventas nacionales o una comisión sobre las ventas de exportación. Por consiguiente, tanto el margen sobre las ventas nacionales como las comisiones sobre las ventas de exportación deben considerarse una «comisión» a efectos del artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. Siendo así, no hay ninguna diferencia en las comisiones pagadas que pudiera afectar a la comparabilidad de los precios y un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base no está justificado.
- (108) La Comisión manifestó su desacuerdo. La finalidad del ajuste contemplado en el artículo 2, apartado 10, letra i), es compensar cualquier diferencia en las comisiones pagadas entre las ventas nacionales y las ventas de exportación. Si bien es indiscutible, teniendo en cuenta los contratos que rigen las ventas de exportación, que las fábricas pagan comisiones a Sveza-Les por las operaciones de exportación, incluidas las ventas a la Unión, no se demostró que, en el caso de las ventas nacionales, Sveza-Les pueda considerarse un agente que trabaja a comisión. Por el contrario, los hechos establecidos por la Comisión son que todas las ventas nacionales realizadas por el grupo son ventas indirectas en el sentido de que las fábricas venden primero el producto afectado a precios de transferencia a Sveza-Les, que luego lo revende en condiciones de plena competencia a los primeros clientes independientes en el mercado nacional. Nada indica que, por ello, Sveza-Les pueda considerarse un agente que trabaja a comisión. De hecho, la Comisión recordó las siguientes características: Sveza-Les realiza todas las ventas nacionales y los contratos de venta entre Sveza-Les y las fábricas no contienen ninguna cláusula que sugiera que Sveza-Les actúa como agente. En particular, algunos de los contratos de venta estipulan lo siguiente: «Para llegar a un acuerdo sobre el precio de los productos durante un período determinado, las partes tendrán derecho a firmar el anexo correspondiente». Dichos anexos no se facilitaron como parte de la verificación, y otros contratos que contenían datos sobre el pago y el volumen estaban obsoletos. Por consiguiente, las pruebas que figuran en el expediente no demostraban cómo se determinó el precio de compra o la remuneración de Sveza-Les ⁽¹⁴⁾. Los contratos tampoco hacen referencia a otros derechos y obligaciones de las partes. Por ejemplo, entre otras cosas, no existe la obligación de notificación, no hay obligación de notificar a la otra parte en caso de cambio de nombre, pero tampoco se hace ninguna referencia a la responsabilidad de las partes por la no ejecución del contrato ⁽¹⁵⁾. La Comisión señaló que, en circunstancias similares a las que prevalecen en las ventas nacionales realizadas por Sveza-Les, el Tribunal General declaró que el ajuste efectuado por la Comisión en relación con las ventas de exportación en el asunto *Interpipe* no estaba justificado. ⁽¹⁶⁾ Partiendo de esta base, la Comisión confirmó que no estaba justificado ningún ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), para las ventas nacionales. En cambio, los contratos celebrados entre las fábricas y Sveza-Les para las ventas de exportación estipulan claramente que Sveza-Les actúa como agente y tiene derecho a percibir una comisión por tales servicios, que, de hecho, fue pagada por las fábricas. Sobre esta base, la Comisión concluyó que un ajuste conforme al artículo 2, apartado 10, letra i), para las ventas de exportación estaba justificado.
- (109) Además, la Comisión examinó la alegación de que el supuesto margen en las ventas nacionales y las comisiones reales pagadas por las operaciones de exportación tendría las mismas consecuencias económicas para los productores exportadores. Como se detalla en la divulgación específica de la empresa, había diferencias de rentabilidad entre las ventas en el mercado nacional y las ventas de exportación. Por consiguiente, la Comisión consideró que el pago de comisiones a Sveza-Les por las ventas de exportación no consigue los mismos resultados económicos para el grupo de productores exportadores que los precios de transferencia cobrados a Sveza-Les por las ventas nacionales efectuadas por Sveza-Les a los primeros clientes independientes. Por lo tanto, se rechazó la alegación.

⁽¹⁴⁾ Véase, por analogía, el asunto T-26/12, PT Perindustrian dan Perdagangan Musim Semi Mas (PT Musim Mas)/Consejo, sentencia del Tribunal General de 25 de junio de 2015, apartado 60.

⁽¹⁵⁾ Asunto T-26/12, PT Perindustrian dan Perdagangan Musim Semi Mas (PT Musim Mas)/Consejo, Sentencia del Tribunal General de 25 de junio de 2015, apartado 62.

⁽¹⁶⁾ Asuntos acumulados C-191/09 P y C-200/09 P, Consejo y Comisión/Interpipe Niko Tube e Interpipe NTRP, sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de febrero de 2012, apartados 50-69.

- (110) En octavo lugar, en relación con el considerando 71 del Reglamento provisional, el Grupo Sveza alegó que la situación es similar a la del artículo 2, apartados 8 y 9, del Reglamento de base, que establecen que el precio al primer cliente independiente puede ajustarse para todos los costes soportados entre el momento de la importación y el de la reventa. Además, el artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base no constituye en modo alguno un obstáculo para la aplicación de un ajuste con arreglo al artículo 2, apartado 10, letra i), de dicho Reglamento. Cualquier otra interpretación privaría al artículo 2, apartado 10, letra i), incluido su párrafo segundo, de cualquier efecto útil.
- (111) La Comisión observó que la redacción del artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base, por una parte, y del artículo 2, apartados 8 y 9, del Reglamento de base, por otra, es diferente. Mientras que el artículo 2, apartado 1, establece que el valor normal se basará en principio en los precios pagados o por pagar, en el curso de operaciones comerciales normales, por clientes independientes en el país de exportación, el artículo 2, apartado 9, prevé el cálculo del precio de exportación sobre la base del precio al que los productos importados se revenden por primera vez.
- (112) También debe señalarse que, como se explica en el considerando 108, el Grupo Sveza no aportó pruebas justificativas relativas al importe del ajuste solicitado al valor normal sobre la base del artículo 2, apartado 10, letra i), del Reglamento de base. La supuesta diferencia entre el precio de compra y de reventa y la forma en que se calculó no se precisó por escrito en ninguno de los acuerdos facilitados a la Comisión. Según el Grupo Sveza, también parecía variar entre las fábricas y estaba cambiando durante el período de investigación. Además, según se explica en el considerando 71 del Reglamento provisional, si un ajuste en concepto de margen conforme al artículo 2, apartado 10, letra i), se va a cuantificar como deducción del supuesto margen cobrado por Sveza-Les al revender el producto, esto llevaría el precio *de facto* al nivel de la venta pertinente entre las fábricas y Sveza-Les. En otras palabras, si se deduce el supuesto margen, la base para establecer el valor normal sería la venta entre las fábricas y Sveza-Les. No obstante, el artículo 2, apartado 1, del Reglamento de base estipula que el valor normal debe basarse en los precios a los primeros clientes independientes, lo cual Sveza-Les no es.
- (113) Tras la divulgación definitiva, el Grupo Sveza reiteró que, si no existiera ninguna única entidad económica en los mercados de exportación, no podría constatarse la existencia de únicas entidades económicas en el mercado nacional porque Sveza-Les desempeña las mismas funciones en los mercados nacional y de exportación. La Comisión manifestó su desacuerdo. Como se explica detalladamente en los considerandos 93 a 112, la Comisión constató que la relación económica entre Sveza-Les y los productores en lo que respecta a las ventas de exportación es la del proveedor que vende a través de un agente y sobre la base de condiciones comerciales normales: el productor conserva la propiedad y la responsabilidad de los bienes vendidos, mientras que Sveza-Les percibe una comisión de venta conforme a lo dispuesto en los contratos pertinentes. En cambio, en el caso de las ventas nacionales, Sveza-Les asume la propiedad y la responsabilidad de los bienes vendidos y no se definió claramente en los contratos ningún supuesto margen para esas ventas. Además, Sveza-Les emite la factura relativa a las ventas nacionales a las fábricas normalmente el mismo día que se emite una factura relativa al cliente final, lo que confirma aún más la relación no comercial. La Comisión recordó asimismo que el concepto de «única entidad económica» en el contexto de los ajustes con arreglo al artículo 2, apartado 10, del Reglamento de base se desarrolló en la jurisprudencia del Tribunal ⁽¹⁷⁾ sobre «comisiones nomenclales», incluido el margen obtenido por un comerciante como se indica en el artículo 2, apartado 10, letra i), párrafo segundo, y no para situaciones en las que las comisiones reales están claramente definidas y de hecho han sido pagadas, como en el caso que nos ocupa. Por consiguiente, la Comisión rechazó esta alegación.
- (114) El Grupo Sveza alegó que la Comisión contabilizó dos veces algunas primas y comisiones pagadas a clientes no vinculados en la Unión por Sveza-Les, ya que estos importes no se volvieron a facturar a los productores exportadores. Por lo tanto, Sveza-Les consideró que estos gastos son costes generados por la aplicación de los acuerdos de comisión.
- (115) La Comisión examinó la alegación paralelamente a su decisión relativa a la una única entidad económica y decidió no deducir del precio de exportación las primas y las comisiones pagadas a clientes no vinculados en la Unión. Por lo tanto, se aceptó la alegación.

⁽¹⁷⁾ Citado en las notas 15 y 16.

- (116) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza alegó que, puesto que la Comisión constató la existencia de una única entidad económica en el mercado nacional, la Comisión debería haber utilizado una cuenta de resultados consolidada de los productores exportadores de Sveza-Les y Sveza para calcular los gastos de venta, generales y administrativos. Esto se debe a que la cuenta de resultados consolidada eliminó los pagos intragrupo y combina los costes y los ingresos reales como para una única entidad económica.
- (117) Con la respuesta inicial al cuestionario, la Comisión pidió a los productores exportadores del grupo que facilitaran tanto sus cuentas auditadas como las cuentas consolidadas auditadas (en su caso). Ninguno de los productores exportadores facilitó esta información consolidada, incluida Sveza-Les, que, no obstante, era el accionista principal de uno de los productores exportadores. En el Grupo Sveza no había cuentas consolidadas auditadas y, por tanto, no pudo comunicarse dicho documento a efectos de la presente investigación. Aunque Sveza-Les presentó una cuenta de resultados consolidada durante el control cruzado a distancia, la Comisión no estaba en condiciones de comprobar su exactitud y fiabilidad, ya que el documento en cuestión no había sido auditado adecuadamente por una sociedad de auditoría independiente. Por consiguiente, la Comisión rechazó la alegación.
- (118) El Grupo Sveza alegó que el ajuste de las comisiones pagadas por las ventas de exportación era discriminatorio, en particular al considerar el ajuste de la comisión efectuado al precio de exportación de otro productor exportador (UPG).
- (119) La Comisión no constató ninguna discriminación entre los dos casos, ya que las circunstancias de hecho de las dos partes y, en particular, las relaciones contractuales entre las entidades vinculadas de sus respectivos grupos empresariales eran diferentes. Mientras que UPG admitió que la comisión pagada por las ventas nacionales cubría los gastos y servicios relacionados con las ventas de exportación, dentro del grupo Sveza las ventas nacionales y de exportación se organizaban a través de marcos jurídicos distintos. Por tanto, se rechazó la alegación.

3.4. Márgenes de dumping

- (120) Como se explica detalladamente en los considerandos 31 a 115, la Comisión tuvo en cuenta las observaciones remitidas por las partes interesadas después de la divulgación provisional y calculó de nuevo los márgenes de dumping correspondientes.
- (121) Los márgenes de dumping definitivos, expresados como porcentaje del precio CIF (coste, seguro y flete) en la frontera de la Unión, derechos no pagados, son los siguientes:

| Empresa | Margen de dumping definitivo |
|-------------------------------|------------------------------|
| Zheshartsky LPK LLC | 15,80 % |
| Grupo Sveza | 14,40 % |
| Syktyvkar Plywood Mill | 15,72 % |
| Otras empresas que cooperaron | 14,85 % |
| Todas las demás empresas | 15,80 % |

- (122) Los cálculos de los márgenes de dumping individuales se comunicaron a los productores exportadores incluidos en la muestra tras las correcciones y los ajustes realizados a raíz de las observaciones de las partes interesadas posteriores a las divulgaciones provisional y final.

4. PERJUICIO

4.1. Definición de la industria de la Unión y de la producción de la Unión

- (123) En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 80 y 82 del Reglamento provisional.

4.2. Consumo de la Unión

- (124) La Comisión estableció el consumo de la Unión sobre la base de a) los datos enviados por el denunciante relativos a las ventas de la industria de la Unión del producto similar a clientes no vinculados de la Unión, cotejados con los volúmenes de ventas comunicados por los productores de la Unión incluidos en la muestra; b) las importaciones del producto investigado procedentes de todos los terceros países, según datos de Eurostat ⁽¹⁸⁾.
- (125) Teniendo en cuenta la metodología para la identificación de las importaciones que figura a continuación en la sección 4.3.1, el consumo de la Unión evolucionó de la siguiente manera:

Cuadro 1

Consumo de la Unión en metros cúbicos (m³)

| | 2017 | 2018 | 2019 | Período de investigación |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|--------------------------|
| Consumo total de la Unión | 1 755 656 | 1 855 185 | 1 829 570 | 1 762 318 |
| Índice | 100 | 106 | 104 | 100 |

Fuente: Denunciante, productores de la Unión incluidos en la muestra y Eurostat.

- (126) El consumo en la Unión se mantuvo estable durante el período considerado. Un análisis detallado revela un aumento del 6 % entre 2017 y 2018, que en 2019 disminuyó al 4 % con respecto a 2017 y sufrió una disminución final que dejó el consumo a niveles similares al nivel de 2017.

4.3. Importaciones procedentes del país afectado

4.3.1. Metodología para la identificación de las importaciones del producto afectado

- (127) Según se establece en el considerando 86 del Reglamento provisional, antes de iniciar el procedimiento y de, posteriormente, crear un código TARIC específico ⁽¹⁹⁾, las importaciones del producto afectado se registraron según su código NC ⁽²⁰⁾, incluidos asimismo productos distintos del producto afectado. Con el fin de estimar el volumen de las importaciones del producto afectado durante el período considerado, la Comisión aplicó el mismo cociente (TARIC/NC) que se observó después de la iniciación entre los volúmenes de importación del código NC completo y las importaciones del producto afectado sobre la base de los datos TARIC. Para las importaciones del país en cuestión, el cociente ⁽²¹⁾ se estableció en el 78 %.
- (128) Tras la divulgación provisional, algunas partes interesadas alegaron que la determinación de las estadísticas de importación arrojaba resultados distorsionados. En concreto, se alegó que, al comparar las importaciones en metros cúbicos con las importaciones en toneladas, los resultados no eran compatibles con la densidad media generalmente aceptada del producto investigado.
- (129) La Comisión analizó estas alegaciones y encontró datos distorsionados en las estadísticas presentadas a nivel de la unidad suplementaria (metro cúbico en este caso). Por lo tanto, la Comisión decidió convertir el peso notificado (toneladas), un conjunto de datos fiable y estable, a metros cúbicos para la determinación de las importaciones.

⁽¹⁸⁾ Fuente de los datos: Eurostat; ajustados mediante la aplicación de la metodología explicada en la sección 4.3.1.

⁽¹⁹⁾ Código TARIC: 4412 33 00 10.

⁽²⁰⁾ Código CN: 4412 33 00.

⁽²¹⁾ El cociente cambió ligeramente, alcanzando el 79 % a partir la publicación del Reglamento provisional, ya que se disponía de datos de estadísticas de importación más recientes que abarcaban un período más amplio. La Comisión utilizó los datos TARIC de todo el mes desde el inicio de la investigación hasta la publicación de la divulgación previa (desde noviembre de 2020 hasta abril de 2021).

- (130) Para convertir toneladas en metros cúbicos, la Comisión utilizó una clave de conversión establecida en 0,69. La clave de conversión venía determinada por los valores de densidad ampliamente aceptados del producto afectado. La clave de conversión fue sugerida tanto por los productores exportadores como por los productores de la Unión, y también se situaba en el intervalo propuesto en la metodología recogida en la denuncia. Además, el análisis de la tonelada media y de los metros cúbicos vendidos en la Unión por los productores exportadores incluidos en la muestra confirmó la precisión de la clave de conversión de 0,69. Tras la revisión, el cociente correspondiente a las importaciones procedentes del país afectado se revisó ligeramente al alza, al 79 %.
- (131) Tras la divulgación final, un productor exportador ruso (Sveza) alegó que el uso de un cociente (TARIC/NC) basado en las importaciones tras el inicio del procedimiento no reflejaba necesariamente la situación existente durante todo el período considerado, ya que puede que la evolución del código NC se haya visto influida por otros tipos de contrachapado no sujetos a la investigación. También se alegó que, tras el inicio de la investigación, las importaciones procedentes de Rusia podrían haber experimentado un aumento sustancial y, como consecuencia, las importaciones del producto afectado antes del inicio podrían haberse sobrestimado. El Grupo Sveza alegó también que el uso de estadísticas rusas para determinar las importaciones sería más fiable que Eurostat.
- (132) La Comisión consideró que la metodología que había utilizado permitía una estimación razonable y fiable, dado que el producto afectado formaba parte de un lote mayor de productos de contrachapado a nivel estadístico. En opinión de la Comisión, el uso de estadísticas de exportación rusas no aportaría más fiabilidad que los datos de Eurostat, ya que estos también incluyen productos distintos del producto afectado. Además, el Grupo Sveza no aportó ninguna prueba que demostrara que las importaciones de otros tipos de contrachapado como grupo aumentarían más que el contrachapado de abedul. Por tanto, se rechazó la alegación.

4.3.2. Volumen y cuota de mercado de las importaciones procedentes del país afectado

- (133) Empleando la metodología mencionada anteriormente, la Comisión estableció el volumen de las importaciones basándose en los datos de Eurostat. La cuota de mercado de las importaciones se determinó comparando el volumen de las importaciones con el consumo de la Unión.
- (134) Las importaciones procedentes del país afectado evolucionaron de la manera siguiente:

Cuadro 2

Volumen (m³) y cuota de mercado de las importaciones

| | 2017 | 2018 | 2019 | Período de investigación |
|---|---------|---------|---------|--------------------------|
| Volumen de las importaciones procedentes de Rusia (m ³) | 710 163 | 773 521 | 809 267 | 812 521 |
| Índice | 100 | 109 | 114 | 114 |
| Cuota de mercado | 40 % | 42 % | 44 % | 46 % |
| Índice | 100 | 103 | 109 | 114 |

Fuente: Eurostat.

- (135) Las importaciones procedentes del país afectado pasaron de unos 710 163 metros cúbicos a cerca de 812 521 metros cúbicos durante el período considerado, lo que supone un incremento del 14 %. La cuota de mercado de dichas importaciones se elevó del 40 % al 46 % durante el período considerado.

4.3.3. Precios de las importaciones procedentes del país afectado y subcotización de precios

- (136) La Comisión determinó los precios de las importaciones sobre la base de EUR/tonelada, estadísticas de Eurostat a nivel de NC. Si bien, como se explica en la sección 4.3.1 anterior, las importaciones del producto afectado se registraron junto a un lote mayor de productos, esta metodología ofreció una estimación fiable de los precios y su evolución en el tiempo, ya que la gran mayoría de las importaciones registradas con este código NC fueron del producto afectado, y por lo tanto permitieron comparar la evolución del precio entre diferentes países exportadores.

- (137) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza impugnó el uso de datos estadísticos a nivel de la NC para establecer los precios de importación, dado que el producto afectado está clasificado en un código NC que incluye también otros tipos de contrachapado, lo que hace que los datos no sean fiables. Además, alegó que los datos de Eurostat estaban desconectados de las realidades del mercado y de los precios realmente observados en este, lo que acentuaba aún más la falta de fiabilidad de la metodología de la Comisión.
- (138) La Comisión manifestó su desacuerdo. Como se ha explicado anteriormente, consideró que su metodología para evaluar el volumen y los precios de las importaciones rusas de contrachapado de abedul permitía una estimación razonable y fiable. Por lo que se refiere a la fiabilidad de los precios de Eurostat, los considerandos 140 y 141 confirman que los precios obtenidos a partir de las estadísticas de Eurostat siguieron la misma tendencia que los precios de exportación medios ponderados de los productores exportadores rusos incluidos en la muestra. Esto puso de manifiesto que las estadísticas de Eurostat no se apartaban de los datos verificados relacionados específicamente con el producto afectado y, por tanto, confirmaron la fiabilidad de los datos para establecer los precios de importación.
- (139) El precio medio de las importaciones procedentes del país afectado evolucionó de la siguiente forma:

Cuadro 3

Precios de importación (EUR/tonelada)

| | 2017 | 2018 | 2019 | Período de investigación |
|--------|------|------|------|--------------------------|
| Rusia | 646 | 681 | 608 | 584 |
| Índice | 100 | 105 | 94 | 90 |

Fuente: Eurostat.

- (140) Los precios medios de las importaciones procedentes de Rusia disminuyeron de 646 EUR/tonelada en 2017 hasta 584 EUR/tonelada durante el período de investigación, lo que representa una disminución del 10 %. El precio medio de las importaciones aumentó en un 5 % en 2018 y después descendió en los períodos posteriores en un 14 %.
- (141) Se pudo observar la misma tendencia al utilizar los precios de exportación medios ponderados, según los informes proporcionados por los productores exportadores incluidos en la muestra, lo que muestra un precio de 434 EUR/m³ en el período de investigación para el producto afectado. Tras la divulgación provisional, UPM alegó que los cálculos de la subcotización y la subvalorización no se ajustaban a la jurisprudencia del Tribunal, ya que se basaban en un precio de exportación que se había ajustado con arreglo al artículo 2, apartado 9, mientras que no se había efectuado un ajuste similar en el precio de venta de la industria de la Unión. La Comisión consideró que, puesto que solo un porcentaje limitado, del 4 % al 7 %, de las exportaciones rusas se vendió a través de una empresa vinculada, el efecto de esta cuestión sobre el cálculo de la subcotización es marginal y no cambiaría el hecho de que las importaciones rusas subcotizaron significativamente los precios de la industria de la Unión. Además, por lo que se refiere a los cálculos de la subcotización (margen de perjuicio), el precio no perjudicial de la Unión se basó en el coste de producción más un objetivo de beneficio y, por lo tanto, excluyó cualquier posible coste de los comerciantes vinculados en la Unión, de forma similar a la situación de las exportaciones rusas.
- (142) Tras la divulgación provisional, varias partes cuestionaron la agrupación realizada por la Comisión para comparar diferentes tipos de productos. En concreto, se alegó que en la unificación de la superficie de cada hoja de contrachapado, multiplicando la anchura y la longitud, se obvió la dirección de la fibra de la madera y, por lo tanto, no se tuvo en cuenta un factor importante de los costes y precios de fabricación. Por lo tanto, esto afectó a la validez de los cálculos de la subcotización y subvalorización.
- (143) Con respecto al ejercicio de agrupación, la Comisión recordó, como se indica en el considerando 95 del Reglamento provisional, que el contrachapado de abedul se vende en una gran variedad de dimensiones y calidades y según las especificaciones concretas de los clientes. Por lo tanto, como ya se explicó en el considerando 95 del Reglamento provisional, con el fin de comparar adecuadamente los productos vendidos por la industria de la Unión con los tipos de productos equivalentes vendidos por los productores exportadores rusos, la Comisión llevó a cabo una aproximación al agrupar juntos algunos tipos de productos semejantes, si bien mantuvo la gran mayoría de los tipos de productos. Dada la gran variedad de NCP que solo variaban ligeramente en cuanto a dimensiones, grosor o revestimiento, fue posible agrupar NCP muy similares sin que ello afectara indebidamente a la exactitud de la comparación. Esta metodología permitió a la Comisión comparar una masa crítica de importaciones con las ventas

de la industria de la Unión. Concretamente, la Comisión adoptó las siguientes medidas para permitir una comparación adecuada de los productos afectados: 1) se agruparon tres tipos de revestimiento de película fenólica (F-W-HT, tal como se describe en el cuestionario); 2) se agruparon dos tipos de calidades de superficie no recubiertas pero similares (CP y WG), y 3) la Comisión calculó la superficie de cada hoja de contrachapado multiplicando la anchura y la longitud. Este cálculo se realizó en milímetros cuadrados para permitir la comparación de dimensiones similares colocadas o notificadas de manera diferente. Una parte interesada alegó que la diferencia de precios entre los diversos tipos de productos agrupados era del [4 % al 7 %]. Incluso si se aceptara la supuesta diferencia de precios, la Comisión no consideró que esta diferencia fuera significativa. De hecho, demostró que la agrupación realizada por la Comisión no impedía una comparación exacta de los precios. Como consecuencia de ello, la Comisión consideró que la agrupación realizada en la fase provisional permitía una comparación de precios razonable y fiable y la comparabilidad de tipos de productos equivalentes.

- (144) Tras la divulgación provisional, algunas partes formularon observaciones relativas al cálculo del margen de subcotización, como se indica en el considerando 100 del Reglamento provisional. A raíz de estas observaciones y de los ligeros cambios introducidos en el margen de subcotización medio ponderado, se revisó el margen para los productores exportadores incluidos en la muestra que cooperaron, que ahora oscila entre el 9,6 % y el 18,4 % para las importaciones procedentes del país afectado en el mercado de la Unión. La subcotización media ponderada constatada sobre la base de los datos facilitados por los productores exportadores incluidos en la muestra fue del 12,6 %.
- (145) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza alegó que los cálculos de la subcotización y subvalorización eran erróneos por las siguientes razones: i) dada la significativa falta de solapamiento competitivo entre los tipos de producto originarios de Rusia y los producidos y vendidos por la industria de la Unión, los cálculos no eran representativos; ii) la agrupación de los diferentes tipos de productos era errónea, ya que no tuvo en cuenta las variaciones en las dimensiones, lo que repercute en los precios debido, entre otros factores, a las diferentes direcciones de la fibra, y iii) la Comisión no tuvo en cuenta los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios de los importadores vinculados al realizar sus cálculos.
- (146) Por lo que se refiere al solapamiento competitivo, la Comisión, contrariamente a lo alegado, constató un nivel significativo de correspondencia entre las ventas de la Unión y las rusas. También se estableció que el contrachapado de abedul vendido por los productores de la Unión y los productores rusos compartía las mismas características físicas y técnicas básicas, y que la industria de la Unión y los productores exportadores compiten en los mismos sectores y por los mismos usuarios finales. En cuanto a la segunda alegación, la Comisión mantuvo su posición, tal como se explica en el considerando 143, de que la agrupación de algunos tipos de producto y la conversión en superficie eran tanto apropiadas como necesarias para permitir una comparación razonable de precios de tipos de producto equivalentes, dadas las numerosas pequeñas variaciones entre los distintos NCP. La Comisión también señaló que el Grupo Sveza no presentó ningún otro método alternativo que permitiera una comparación de precios adecuada. Por lo que se refiere a la tercera alegación, la Comisión mantuvo su posición expuesta en el considerando 141 y recordó lo siguiente.
- (147) Por lo que se refiere al cálculo de la subcotización, la Comisión consideró el momento en que las importaciones rusas entraron en competencia con los productos de los productores de la Unión en el mercado de esta y, por lo tanto, examinó el precio de compra de la primera parte no vinculada, ya que esa parte tenía la opción de abastecerse de la industria de la Unión o de proveedores rusos. En el caso de los precios de exportación a importadores vinculados, se utilizó la metodología establecida en el artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base. La aplicación por analogía del artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base permite establecer un precio plenamente comparable con el precio utilizado al examinar las ventas realizadas a clientes no vinculados y comparable también con el precio de venta de la industria de la Unión y, por lo tanto, estaba justificado deducir los gastos de venta, generales y administrativos y los beneficios del precio de reventa a clientes no vinculados por parte del importador vinculado.

- (148) Esta deducción también era necesaria para permitir un cálculo exacto de la subvalorización. El precio indicativo de la industria de la Unión se basaba en su coste de producción más el objetivo de beneficio, sin tener en cuenta si a continuación los productos se vendían en la Unión a clientes vinculados o no vinculados, y, por tanto, no incluía los gastos de venta, generales y administrativos ni tampoco el beneficio de entidades vendedoras vinculadas en la Unión.

4.4. Situación económica de la industria de la Unión

4.4.1. Observaciones generales

- (149) En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 101 y 105 del Reglamento provisional.

4.4.2. Indicadores macroeconómicos

4.4.2.1. Producción, capacidad de producción y utilización de la capacidad

- (150) En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 106 y 109 del Reglamento provisional.

4.4.2.2. Volumen de ventas y cuota de mercado

- (151) Durante el período considerado, el volumen de ventas y la cuota de mercado de la industria de la Unión evolucionaron de la siguiente manera, teniendo en cuenta la metodología para la identificación de las importaciones expuesta en la sección 4.3.1:

Cuadro 4

Volumen de ventas y cuota de mercado

| | 2017 | 2018 | 2019 | Período de investigación |
|---|---------|---------|---------|--------------------------|
| Volumen total de ventas en el mercado de la Unión (m ³) | 821 341 | 818 621 | 757 103 | 680 243 |
| Índice | 100 | 100 | 92 | 83 |
| Cuota de mercado | 47 % | 44 % | 41 % | 39 % |
| Índice | 100 | 94 | 88 | 83 |

Fuente: Denunciante, productores de la Unión incluidos en la muestra y Eurostat.

- (152) Durante el período considerado, el volumen total de ventas de la industria de la Unión se redujo significativamente un 17 %. El volumen de ventas de la Unión se mantuvo en el mismo nivel desde 2017 hasta 2018, pero en 2019 mostró un descenso del 8 % y otra disminución adicional del 10 % desde 2019 hasta el período de investigación.
- (153) La cuota de mercado de la industria de la Unión se redujo de forma similar en un 17 %, mostrando una tendencia a la baja invariable que redujo la presencia de la industria de la Unión en el mercado desde el 47 % de su cuota de mercado en 2017 hasta el 39 % en el período de investigación.

4.4.2.3. Crecimiento

- (154) En el contexto de un mercado sólido con un consumo estable de la Unión, las cifras anteriores revelaron que la industria de la Unión experimentó disminuciones importantes en relación con la producción, el volumen de ventas y la cuota de mercado.

4.4.2.4. Empleo y productividad

- (155) En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 114 y 116 del Reglamento provisional.

4.4.2.5. Magnitud del margen de dumping y recuperación con respecto a prácticas de dumping anteriores

- (156) En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 117 y 118 del Reglamento provisional.

4.4.3. Indicadores microeconómicos

- (157) En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 119 y 131 del Reglamento provisional.

4.5. Conclusión sobre el perjuicio

- (158) En un contexto de consumo estable de la Unión, las importaciones de Rusia aumentaron durante el período considerado (+ 14 %), a precios que subcotizaban significativamente los de la industria de la Unión. Esto permitió a los productores exportadores de Rusia alcanzar una cuota de mercado del 46 % en el período de investigación (desde un 40 % en 2017).
- (159) En estas circunstancias, la situación económica de la industria de la Unión empeoró, como demuestran todos los principales macroindicadores que presentan una tendencia negativa: producción (- 14 %), ventas de la UE (- 17 %) y una reducción significativa de su cuota de mercado (del 47 % al 39 %) en el período considerado.
- (160) En respuesta a la presión de los precios bajos de Rusia, la industria de la Unión intentó reducir los costes y realizó regularizaciones en el empleo (- 12 %), como se muestra en el cuadro 6 del Reglamento provisional. Sin embargo, como resultado de la presión ejercida por las importaciones objeto de dumping procedentes de Rusia, tanto por el aumento de los volúmenes como por los precios bajos, las ventas de la UE cayeron y las existencias aumentaron con rapidez (+ 22 %) en el período considerado, alcanzando su nivel máximo (+ 41 %) en 2018, como se muestra en el cuadro 9 del Reglamento provisional.
- (161) El coste de producción de la industria de la Unión aumentó de forma significativa durante el período considerado (+ 10 %), como se muestra en el cuadro 7 del Reglamento provisional, sobre todo debido a un fuerte aumento de los precios de las materias primas.
- (162) Los costes de la industria de la Unión aumentaron más que los precios de venta, en vista de la presión ejercida por las importaciones objeto de dumping. Por consiguiente, la rentabilidad se desplomó en el período considerado y pasó de gozar de buena salud (+ 9,7 %) en 2017 a una situación deficitaria insostenible (- 2,8 %) en el período de investigación, como se muestra en el cuadro 10 del Reglamento provisional.
- (163) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluyó que la industria de la Unión había sufrido un perjuicio importante a tenor del artículo 3, apartado 5, del Reglamento de base.

5. CAUSALIDAD

5.1. Efectos de las importaciones objeto de dumping

- (164) Tras la divulgación provisional, algunas partes alegaron que las importaciones rusas no podían haber sido la causa del perjuicio, ya que operan en diferentes segmentos del mercado.
- (165) Como se describe a continuación en la sección 5.2.7, la investigación determinó que la industria de la Unión y los productores exportadores compiten en los mismos sectores y abastecen a los mismos usuarios finales.
- (166) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 138 y 141 del Reglamento provisional.

5.2. Efectos de otros factores

5.2.1. Importaciones procedentes de terceros países

- (167) A fin de determinar el volumen de importaciones procedentes de terceros países, tal como se explica en la sección 4.3.1 anterior, la Comisión aplicó el mismo cociente (TARIC/NC) que se observó después de la iniciación entre los volúmenes de importación en toneladas del código NC completo y las importaciones del producto afectado sobre la base de los datos TARIC. Para convertir las toneladas en metros cúbicos, la Comisión utilizó una clave de conversión de 0,69.

- (168) Los únicos terceros países que importaron volúmenes importantes a la Unión fueron Bielorrusia y Ucrania. En el caso de Bielorrusia, el cociente (TARIC/CN) que se observó después de la iniciación se ha establecido en el 39 % y en el caso de Ucrania en el 61 %.
- (169) La Comisión estableció los precios de las importaciones sobre la base de EUR/tonelada a nivel de código NC, tal como se explica en la sección 4.3.2 anterior.
- (170) El volumen de las importaciones procedentes de otros terceros países evolucionó durante el período considerado de la manera siguiente:

Cuadro 5

Importaciones procedentes de terceros países

| País | | 2017 | 2018 | 2019 | Período de investigación |
|---|-----------------------------|---------|---------|---------|--------------------------|
| Ucrania | Volumen (m ³) | 67 831 | 83 465 | 86 795 | 88 303 |
| | Índice | 100 | 123 | 128 | 130 |
| | Cuota de mercado | 4 % | 4 % | 5 % | 5 % |
| | Precio medio (EUR/tonelada) | 651 | 725 | 641 | 616 |
| | Índice | 100 | 111 | 98 | 95 |
| Bielorrusia | Volumen (m ³) | 124 561 | 141 310 | 138 307 | 145 731 |
| | Índice | 100 | 113 | 111 | 117 |
| | Cuota de mercado | 7 % | 8 % | 8 % | 8 % |
| | Precio medio (EUR/tonelada) | 403 | 481 | 387 | 363 |
| | Índice | 100 | 119 | 96 | 90 |
| Otros terceros países ⁽²⁾ | Volumen (m ³) | 31 760 | 38 267 | 38 097 | 35 520 |
| | Índice | 100 | 120 | 120 | 112 |
| | Cuota de mercado | 2 % | 2 % | 2 % | 2 % |
| | Precio medio (EUR/tonelada) | 566 | 576 | 565 | 561 |
| | Índice | 100 | 102 | 100 | 99 |
| Total de todos los terceros países con excepción de Rusia | Volumen (m ³) | 224 153 | 263 043 | 263 199 | 269 555 |

⁽²⁾ El cociente (TARIC/NC) después de la iniciación entre los volúmenes de importación del código NC completo y las importaciones del producto afectado sobre la base de los datos TARIC para «otros terceros países» se ha establecido en el 8 %.

| | | | | | |
|--|-----------------------------|------|------|------|------|
| | Índice | 100 | 117 | 117 | 120 |
| | Cuota de mercado | 13 % | 14 % | 14 % | 15 % |
| | Precio medio (EUR/tonelada) | 537 | 574 | 535 | 520 |
| | Índice | 100 | 107 | 100 | 97 |

Fuente: Eurostat.

- (171) En comparación con Rusia, Bielorrusia y Ucrania tenían una presencia limitada en el mercado de la Unión. En el período considerado, sus cuotas de mercado permanecieron relativamente estables, con un aumento mínimo de un punto porcentual durante el período considerado, a un nivel del 8 % y el 5 %, respectivamente, durante el período de investigación. Todos los demás terceros países aumentaron ligeramente su presencia, pero su cuota de mercado siguió siendo baja, situándose en el 2 %. La cuota de mercado combinada de las importaciones procedentes de todos los terceros países excepto Rusia aumentó en un 1 % entre 2017 y 2018 y en un 1 % entre 2019 y el período de investigación, alcanzando un nivel del 15 %.
- (172) En lo referente a los precios durante el período considerado, Ucrania vendió a precios ligeramente superiores a Rusia, y Bielorrusia a precios inferiores. Los importadores y los denunciantes explicaron los precios inferiores de Bielorrusia por su limitada tecnología, que solo permite fabricar un tipo de producto de una calidad muy específica y más barata. A diferencia de Bielorrusia, las importaciones procedentes de Rusia se correspondían con una mayor variedad de productos y también con contrachapado de abedul de mayor calidad, que presentan, por tanto, precios medios más elevados.
- (173) Sobre esta base, la Comisión llegó a la conclusión de que el impacto de las importaciones procedentes de otros países no atenuó el nexo causal entre las importaciones rusas objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por los productores de la Unión.
- (174) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza alegó que la Comisión ignoró el hecho de que las importaciones procedentes de Bielorrusia y Ucrania aumentaron tanto en volumen como a precios más bajos (tras el ajuste por derechos de aduana) que las exportaciones rusas a la Unión, contribuyendo así al perjuicio. Al no tener en cuenta estos elementos, la Comisión incurrió en un error manifiesto en su análisis de las importaciones procedentes de países terceros. Asimismo, el Gobierno de la Federación de Rusia («las autoridades rusas») alegó que la Comisión no había evaluado adecuadamente el impacto de las importaciones procedentes de terceros países en la industria de la Unión.
- (175) La Comisión rechazó esta alegación. En primer lugar, por lo que se refiere a las importaciones ucranianas, recordó que los precios de importación se basaban en los datos de Eurostat a nivel CIF y, por tanto, antes de cualquier aplicación de derechos de aduana. Así pues, la Comisión confirmó que los precios de Ucrania eran superiores a los precios de importación rusos. En cualquier caso, si la Comisión comparara las importaciones rusas y ucranianas después de los derechos de aduana (aplicables únicamente a las importaciones rusas), los precios de ambos países se situarían en la misma horquilla. Dado su volumen y cuota de mercado limitados, las importaciones procedentes de Ucrania no atenuaron el nexo causal entre las importaciones rusas objeto de dumping y el perjuicio importante sufrido por los productores de la Unión.
- (176) En segundo lugar, aunque los volúmenes de Ucrania y Bielorrusia aumentaron, lo hicieron desde un punto de partida relativamente pequeño y su impacto en el mercado de la Unión fue marginal, ya que sus respectivas cuotas de mercado solo aumentaron un punto porcentual, mientras que las importaciones rusas aumentaron su cuota de mercado en seis puntos porcentuales. Por lo tanto, la Comisión confirmó su conclusión provisional de que las importaciones procedentes de otros países no atenuaron el nexo causal.
- (177) Por último, la Comisión recordó que las importaciones procedentes de terceros países distintos de Ucrania y Bielorrusia solo representaban alrededor del 2 % del mercado de la Unión y se mantuvieron a ese nivel durante el período considerado. Del mismo modo, el nivel de precios permaneció estable durante el período considerado. Por tanto, estas importaciones no se consideraron susceptibles de causar un perjuicio a la industria de la Unión. Por consiguiente, se rechazó esta alegación.

5.2.2. Resultado de las exportaciones de la industria de la Unión

- (178) Tras la divulgación provisional, un productor exportador, el Grupo Sveza, alegó que el resultado positivo de las exportaciones de la industria de la Unión contribuyó al perjuicio, ya que, supuestamente, el aumento de las ventas de exportación habría ido en detrimento de las ventas nacionales. Tras la divulgación final, las autoridades rusas alegaron también que los resultados de las exportaciones de la industria de la Unión (aumento de las exportaciones a precios bajos) habían sido una causa del perjuicio.
- (179) Durante el período de investigación, la industria de la Unión tuvo suficiente capacidad de producción para cubrir el aumento de las ventas de exportación. Lo mismo ocurrió con los productores de la Unión incluidos en la muestra. Además, el aumento del volumen de las exportaciones representó solo una pequeña parte de la disminución del 17 %, como se muestra en el cuadro 4, sufrida en el volumen de ventas nacionales. Por lo tanto, el aumento de las exportaciones de la industria de la Unión no contribuye al perjuicio sufrido por esta.
- (180) Tras la divulgación provisional, el productor exportador UPM señaló que el análisis de los resultados de las exportaciones en el Reglamento provisional se basó en los datos de los productores de la Unión incluidos en la muestra, que mostraron un aumento, contrariamente a los resultados de las exportaciones de la industria de la Unión en su conjunto según las estimaciones de los denunciantes, que mostraron una disminución.
- (181) Las exportaciones para toda la industria de la Unión facilitadas por el denunciante revelaron una disminución del 4 % durante el período considerado. Mientras que los volúmenes de exportación disminuyeron un 12 % entre 2017 y 2019, los volúmenes de exportación aumentaron un 8 % entre 2019 y el período de investigación, lo que dio lugar a un aumento de las exportaciones como porcentaje de sus ventas totales. En consecuencia, el resultado de las exportaciones de toda la industria de la Unión no pudo haber contribuido al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.
- (182) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 150 y 152 del Reglamento provisional.

5.2.3. Repercusión en la competencia en el acceso a la principal materia prima

- (183) Tras la divulgación provisional, algunas partes alegaron que la industria de la Unión sufre de una disponibilidad limitada de la principal materia prima, es decir, los troncos de madera de abedul, que sería el origen de los volúmenes de producción menores, el aumento de los costes y, por lo tanto, la causa del perjuicio.
- (184) Como se explica en el considerando 154 del Reglamento provisional, el acceso a la materia prima principal, los troncos de madera de abedul, no explicaba el perjuicio, ya que los productores de la Unión tenían suficiente acceso al suministro de troncos de abedul. El cuadro 9 del Reglamento provisional mostró que las existencias de los productores de la Unión incluidos en la muestra aumentaron un 22 % durante el período considerado y, concretamente, un 6 % entre 2019 y el período de investigación. La evolución de las existencias indica que el problema no residía en la producción, sino en su comercialización. Por lo tanto, la disminución de la producción durante el período considerado no se explicaba por la disponibilidad de madera.
- (185) La investigación también estableció que el coste de la materia prima no atenuaba el nexo causal. El problema residía más bien en la limitada capacidad de la industria de la Unión de aumentar los precios en la misma medida que aumentaban los costes debido a la presión ejercida por las importaciones objeto de dumping procedentes de Rusia, tanto en términos de volúmenes como de precios. En concreto, esto se podía observar, como se explica en el considerando 155 del Reglamento provisional, por el hecho de que entre 2019 y el período de investigación el coste de producción de la industria de la Unión disminuyó, aunque no resultó en una mejora de su rentabilidad. Por tanto, la Comisión rechazó estas alegaciones.

5.2.4. Perjuicio autoinfligido

- (186) Tras la divulgación final, las autoridades rusas alegaron que el aumento de la capacidad para dar cabida al aumento de la producción, que no se materializó, fue una causa del perjuicio.
- (187) Contrariamente a la alegación, la Comisión constató que las inversiones anuales, como se muestra en el cuadro 10 y se explica en el considerando 130 del Reglamento provisional, disminuyeron un 1 % durante el período considerado. Del mismo modo, como se explica en el considerando 108 del Reglamento provisional, la capacidad de producción de la Unión se redujo globalmente un 3 % en el período considerado.

- (188) Por lo tanto, la Comisión concluyó que la alegación de que las inversiones en capacidad de expansión eran una fuente de perjuicio era infundada, como también se expuso en los considerandos 156 a 157 del Reglamento provisional.

5.2.5. Huelgas en Finlandia

- (189) Tras la divulgación provisional, varias partes interesadas alegaron que las huelgas en Finlandia afectaron negativamente a la industria de la Unión, lo que dio lugar a unos volúmenes de producción más bajos y, por consiguiente, a unos volúmenes de venta más bajos. Supuestamente, las huelgas también habrían dado lugar a un aumento de los costes, lo que se traduciría en una menor rentabilidad.
- (190) El aumento de las existencias, como se muestra en el cuadro 9 del Reglamento provisional, puso de manifiesto que los problemas no residían en la producción. En cuanto al aumento de los costes, contrariamente a lo expuesto en las alegaciones, el cuadro 7 del Reglamento provisional mostró una reducción de los costes durante el período en que tuvieron lugar las huelgas. Por lo tanto, la Comisión concluyó que las huelgas de las fábricas en Finlandia no contribuyeron al perjuicio sufrido por la industria de la Unión.

5.2.6. Efectos de la COVID-19

- (191) Tras la divulgación provisional, algunas partes alegaron que los confinamientos impuestos como consecuencia de la COVID-19 podrían haber dado lugar a interrupciones de la producción que podrían haber afectado a los volúmenes de producción, el empleo y los costes. Tras la divulgación final, las autoridades rusas alegaron también que la pandemia de COVID-19 era la principal razón de la situación perjudicial de la industria de la Unión.
- (192) Como se explica en el considerando 128, la evolución de las existencias y los costes contradecían las alegaciones. La crisis de la COVID-19 no afectó negativamente a los volúmenes de producción ni al empleo en el período de investigación. Por tanto, la Comisión rechazó estas alegaciones y concluyó que los efectos de la COVID-19 no atenuaban el nexo causal.

5.2.7. Comparabilidad del producto

- (193) Tras la divulgación provisional, algunas partes alegaron una falta de solapamiento competitivo entre el contrachapado de abedul producido por la industria rusa y el contrachapado producido por la industria de la Unión, ya que supuestamente producen calidades diferentes destinadas a distintos segmentos y que, por lo tanto, las importaciones rusas no fueron la causa del perjuicio.
- (194) No obstante, la Comisión comparó miles de diferentes tipos de productos de contrachapado y estableció un nivel significativo de coincidencia (más del 68 %) entre las ventas de la Unión y los productos rusos importados. Además, la investigación determinó que no solo los productos importados y similares de la Unión compartían las mismas características físicas y técnicas básicas, sino también que la industria de la Unión y los productores exportadores compiten en los mismos sectores y por los mismos usuarios finales. Así pues, la Comisión concluyó que la supuesta falta de comparabilidad del producto y de competencia no atenuaba el nexo causal.
- (195) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza insistió en que existía una falta significativa de comparabilidad del producto y, por tanto, de solapamiento competitivo que debe tenerse en cuenta para el análisis de la causalidad. Además, alegó que el argumento de la Comisión de que la comparabilidad del producto no era un problema a efectos de la causalidad era erróneo e incompatible con las normas de la OMC. Asimismo, las autoridades rusas alegaron que la Comisión no había analizado suficientemente la comparabilidad del producto y el solapamiento competitivo entre tipos de producto con características diferentes.
- (196) La Comisión no estuvo de acuerdo con la alegación de que no había considerado la comparabilidad del producto a efectos de la causalidad y la consideró una interpretación errónea de sus conclusiones. Como se describe en el considerando 194, la Comisión constató, contrariamente a la alegación del productor exportador, que, dado el nivel significativo de coincidencia del producto y de competencia en los mismos sectores y para los mismos usuarios, había tanto comparabilidad del producto como de competencia. Por consiguiente, la alegación relativa a la falta de comparabilidad del producto y de competencia era infundada y no podía atenuar el nexo causal.

- (197) Otro productor exportador (SPM) también hizo referencia a la supuesta falta de comparabilidad del producto y de competencia y pidió que los tipos de productos que no fueron fabricados por la industria de la Unión se excluyeran de la definición del producto.
- (198) La Comisión rechazó esta alegación por las razones que se exponen en el considerando 196. Además, la Comisión recordó que, como se describe en el considerando 143, había agrupado tipos de producto muy parecidos para garantizar que pudiera hacerse una comparación de precios justa, basada en volúmenes representativos, entre las importaciones rusas y el producto vendido por la industria de la Unión.
- (199) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 162 y 163 del Reglamento provisional.
- (200) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza alegó que la Comisión no tuvo debidamente en cuenta la información relativa a los datos posteriores al período de investigación, lo que, en su opinión, demostraba que las importaciones rusas no podían causar un perjuicio a la industria de la Unión. En particular, se refirió a determinadas declaraciones del denunciante de que no había podido repercutir los incrementos de precios globales debido a los contratos acordados y de que en el período posterior al período de investigación no hubo subcotización ni subvalorización. En cambio, los contratos a largo plazo y las variaciones de los precios de las materias primas fueron la fuente de cualquier supuesto perjuicio.
- (201) Además, SPM alegó que la Comisión no había tenido debidamente en cuenta la evolución posterior al período de investigación en la evaluación del perjuicio y la causalidad, lo que, según SPM, es obligatorio cuando la evolución posterior a dicho período es evidente, indiscutible y duradera.
- (202) Para su análisis del perjuicio y la causalidad, la Comisión tuvo en cuenta la situación constatada durante el período de investigación. La Comisión recordó que, como prevé el artículo 6, apartado 1, del Reglamento de base, normalmente no se tendrá en cuenta la información relativa a un período posterior al de investigación. Además, consideró que la situación posterior al período de investigación es de carácter temporal y el resultado de una recuperación inesperada y rápida después de la COVID-19. Por lo tanto, no se consideró que estas circunstancias temporales fueran de tal naturaleza que hicieran inadecuada la imposición de derechos antidumping definitivos propuesta, incluso a la luz de la evolución posterior al período de investigación. No obstante, como se explica en el considerando 16, la Comisión analizará la situación posterior al período de investigación en el contexto de una posible suspensión de los derechos debido a un cambio temporal de las condiciones de mercado. No obstante, este análisis se llevará a cabo a su debido tiempo y se concluirá en una decisión separada.

5.3. Conclusión sobre la causalidad

- (203) Sobre la base de lo anterior y en ausencia de otras observaciones, la Comisión concluyó que ninguno de los factores analizados de forma individual o colectiva atenuaba el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido por la industria de la Unión en el sentido de que dicho nexo dejara de ser real y sustancial, lo que confirma la conclusión de los considerandos 164 a 166 del Reglamento provisional.

6. NIVEL DE LAS MEDIDAS

6.1. Margen de perjuicio

- (204) Las alegaciones de UPM y el Grupo Sveza relativas a los ajustes con arreglo al artículo 2, apartado 9, del Reglamento de base en los cálculos de la subcotización también se aplican al cálculo del nivel de eliminación del perjuicio. La Comisión rechazó dichas alegaciones tal como se expone en la sección 4.3.3 anterior.
- (205) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza alegó también que la Comisión había calculado erróneamente el margen de perjuicio, ya que no había deducido los efectos perjudiciales de otros factores. Según el Grupo Sveza, la Comisión debe garantizar que el importe del derecho antidumping impuesto (en su caso) no supere el necesario para contrarrestar los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, incluso garantizando que el importe del derecho antidumping no tenga en cuenta los efectos perjudiciales causados por factores distintos de dichas importaciones. Por lo tanto, la Comisión debe ajustar el margen de perjuicio para excluir el perjuicio causado por factores distintos de las importaciones rusas.

- (206) En primer lugar, la Comisión recordó que el derecho antidumping se basaba en el margen de dumping establecido. Por lo tanto, el derecho impuesto no excede de lo necesario para contrarrestar los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping, a pesar de que el margen de perjuicio establecido es significativamente superior al margen de dumping. A este respecto, la Comisión también recordó que, tal como se describe en la sección 5.2, examinó otros factores que posiblemente contribuyeron al perjuicio y constató que ninguno de ellos, ya sea individualmente o en conjunto, pudo atenuar el nexo causal entre las importaciones objeto de dumping y el perjuicio sufrido. Por último, la determinación del margen de perjuicio debe realizarse de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7, apartados 2 *quater* y 2 *quinquies*, del Reglamento de base. Por lo tanto, la Comisión estableció el precio indicativo y el nivel de rentabilidad teniendo en cuenta los factores enumerados.
- (207) Como se establece en el artículo 9, apartado 4, párrafo tercero, del Reglamento de base y dado que la Comisión no había registrado las importaciones durante el período de divulgación previa, analizó la evolución de los volúmenes de importación para determinar si se había producido un nuevo aumento sustancial de las importaciones objeto de la investigación durante el período de divulgación previa y para reflejar, por tanto, el perjuicio adicional resultante de dicho aumento en la determinación del margen de perjuicio.
- (208) Según datos extraídos de la base de datos Vigilancia 2, los volúmenes de importación procedentes de Rusia durante el período de divulgación previa de cuatro semanas fueron un 98,6 % superiores a la media de los volúmenes de importación durante el período de investigación tomando como base períodos de investigación de cuatro semanas. Sobre esta base, la Comisión concluyó que se había producido un aumento sustancial de las importaciones objeto de la investigación durante el período de divulgación previa.
- (209) Para reflejar el perjuicio adicional causado por el aumento de las importaciones, la Comisión decidió ajustar el nivel de eliminación del perjuicio basándose en el aumento del volumen de las importaciones, que se considera el factor de ponderación pertinente según la formulación del artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base. Por tanto, calculó un factor multiplicador dividiendo la suma del volumen de las importaciones durante las cuatro semanas del período de divulgación previa de 85 449 toneladas y las cincuenta y dos semanas del período de investigación por el volumen de importaciones durante el período de investigación extrapolado a cincuenta y seis semanas. La cifra resultante, 1,02, refleja el perjuicio adicional causado por el nuevo aumento de las importaciones. Así pues, el margen de perjuicio se multiplicó por este factor. Por lo tanto, el nivel final de eliminación del perjuicio es el siguiente:

| País | Empresa | Margen de perjuicio |
|-------|-------------------------------|---------------------|
| Rusia | Zheshartsky LPK LLC | 58,3 % |
| | Grupo Sveza | 32,2 % |
| | Syktvykar Plywood Mill | 43,8 % |
| | Otras empresas que cooperaron | 39,9 % |
| | Todas las demás empresas | 58,3 % |

- (210) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza alegó que la Comisión no estaba facultada para realizar un ajuste del margen de perjuicio con arreglo al artículo 9, apartado 4. En primer lugar, alegó que la Comisión utilizó dos fuentes de datos diferentes, a saber, la base de datos Vigilancia 2 y Eurostat, para determinar la existencia de un aumento sustancial de las importaciones. Esto se basó en el uso de una fuente para determinar las importaciones durante el período de divulgación previa y otra, junto con un método supuestamente poco fiable para determinar el volumen de las importaciones durante el período de investigación. Por lo tanto, la constatación de un aumento sustancial de las importaciones no se basó en un examen objetivo de pruebas reales. Además, el Grupo Sveza alegó que las importaciones durante el período de divulgación previa no subcotizaban ni subvalorizaban los precios de la Unión y, por lo tanto, dichas importaciones no pudieron haber causado ningún perjuicio adicional.
- (211) Como se explica en el considerando 207, son los volúmenes de importación, no los precios, los que fueron decisivos para considerar si el aumento de las importaciones causó un perjuicio adicional. De hecho, el artículo 9, apartado 4, párrafo tercero, del Reglamento de base exige a la Comisión que refleje el perjuicio adicional resultante de un nuevo aumento sustancial de las importaciones objeto de la investigación, cuando no haya tenido lugar ningún registro durante el período de divulgación previa. Dado que el aumento de las importaciones procedentes de Rusia durante el período fue objetivamente muy significativo, de conformidad con dicha disposición la Comisión ajustó los márgenes de perjuicio en consecuencia, ya que en el texto de dicho artículo figura el término «reflejará». Por lo que

se refiere al uso de diferentes fuentes de datos, la Comisión recordó que el análisis se basaba en una fuente común, que es la información recopilada por las administraciones aduaneras, independientemente de la base de datos en la que se encuentre. La Comisión también recordó que, aunque ambas bases de datos, Eurostat y Vigilancia 2, se alimentan con la misma información, solo Vigilancia 2 proporciona información al nivel de los datos diarios necesarios para este análisis. Por lo que se refiere a la fiabilidad de los datos de Eurostat y a la metodología para determinar el volumen de las importaciones durante el período de investigación, la Comisión confirmó su posición expuesta en la sección 4.3. Por consiguiente, la Comisión desestimó la alegación.

- (212) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 168 a 177 del Reglamento provisional conforme a la versión modificada que figura en el cuadro anterior.

7. INTERÉS DE LA UNIÓN

7.1. Interés de la industria de la Unión

- (213) Tras la divulgación provisional, Segezha, un productor exportador no incluido en la muestra, alegó que la imposición de medidas iría en detrimento de los productores de la Unión debido al riesgo de que el Gobierno de Rusia tomara represalias combinado con las probables restricciones a la exportación de materias primas. La Comisión no disponía de ninguna prueba que indicara una intención por parte del Gobierno de Rusia de tomar represalias a raíz de este procedimiento, por lo que consideró infundada la alegación.
- (214) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza alegó que era poco probable que las medidas antidumping aportaran ningún beneficio concreto a la industria de la Unión, ya que, debido a la falta de capacidad de producción de la Unión para satisfacer la demanda de esta, se mantendrían las importaciones procedentes de Rusia, como se observó tras la imposición de las medidas. La Comisión recordó que el objetivo de las medidas no es bloquear las importaciones procedentes de Rusia, sino establecer unas condiciones de competencia equitativas que permitan seguir abasteciendo contrachapado de abedul procedente de Rusia, pero a precios justos.
- (215) En ausencia de otras observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 179 y 182 del Reglamento provisional.

7.2. Interés de los importadores no vinculados

- (216) Tras la divulgación provisional, varios importadores alegaron que la imposición de derechos antidumping aumentaría sus gastos de material y los de sus clientes. Sería difícil cubrir estos costes suplementarios y, por lo tanto, se pondría en peligro su rentabilidad y competitividad. Tras la divulgación final, la Birch Plywood Alliance también alegó que las medidas tendrían un impacto negativo en los importadores y usuarios.
- (217) En cuanto a las consecuencias económicas para los importadores, como se describe en el considerando 185 del Reglamento provisional, la investigación determinó que los importadores incluidos en la muestra tenían un negocio rentable, con un beneficio medio ponderado del 4,7 %, con diferentes porcentajes de contrachapado de abedul en su cartera de productos.
- (218) Las observaciones sobre el interés de los importadores tras la divulgación provisional en relación con la falta de capacidad de la industria de la Unión fueron las mismas que las observaciones de los usuarios y se abordan más adelante en la sección 7.3.
- (219) En ausencia de otras observaciones sobre el interés de los importadores no vinculados, se confirmaron las conclusiones de los considerandos 189 y 190 del Reglamento provisional.

7.3. Interés de los usuarios

- (220) Tras la divulgación provisional, algunas partes alegaron que los derechos antidumping amenazarían la rentabilidad y la competitividad de los usuarios. También se alegó que la evaluación del interés de los usuarios en el Reglamento provisional se basó en un estudio encargado por el denunciante y que la Comisión obvió los datos presentados por los importadores y los usuarios en sus cuestionarios.
- (221) En cuanto al uso de los datos presentados para las partes interesadas, la Comisión recordó que la evaluación del interés de la Unión, incluido el interés de los usuarios, se basó en la información disponible, especialmente en los cuestionarios de los importadores y de los usuarios, así como en la información facilitada por las partes interesadas. Con respecto al efecto sobre los usuarios, como se recoge en el considerando 194 del Reglamento provisional, es probable que la imposición de medidas tenga un efecto diferente entre los usuarios dependiendo del porcentaje de costes de contrachapado de abedul sobre los costes totales de ese sector y la capacidad de pasarles los costes a los consumidores en una fase posterior. Sobre la base de las explicaciones detalladas en los considerandos 194 y 195 del Reglamento provisional, la Comisión determinó que ningún efecto negativo de las medidas sobre los usuarios supera el efecto positivo de las medidas sobre los productores de la Unión.
- (222) Tras la divulgación provisional, algunas partes alegaron que los productores de la Unión se negaron a abastecer a determinados clientes o determinados productos.
- (223) Tras la divulgación final, la Birch Plywood Alliance y el Grupo Sveza alegaron que la falta de suministro suficiente por parte de los productores de la Unión no es circunstancial o temporal, sino estructural, y que los productores de la Unión se niegan a abastecer a determinados clientes o productos.
- (224) La Comisión recordó que la industria de la Unión no está obligada a satisfacer plenamente la demanda de la Unión. De hecho, como se muestra en los cuadros 1 y 4 del Reglamento provisional, la industria de la Unión no tiene capacidad para satisfacer el consumo de toda la Unión. Por consiguiente, inevitablemente hay algunos clientes que no serían abastecidos directamente por la industria de la Unión. Sin embargo, como se indica en el considerando 186 del Reglamento provisional, el objetivo de las medidas no es detener las importaciones rusas, sino permitir el abastecimiento continuado de contrachapado de abedul procedente de Rusia a precios justos, como también ha ocurrido después del establecimiento de derechos provisionales.
- (225) Asimismo, como se indica en el considerando 187 del Reglamento provisional, la industria de la Unión ha desarrollado una extensa red de distribuidores, que permite a la industria de la Unión llegar a los clientes pequeños, que no tienen capacidad para comprar contenedores completos. Además, como se ha mencionado anteriormente, cualquier consumidor puede seguir abasteciéndose tanto de productores rusos como de otros terceros países, como Ucrania y Bielorrusia.
- (226) Tras la divulgación provisional, Blumberger Holzindustrie GmbH, un usuario de contrachapado de abedul, alegó que su negocio se vería afectado negativamente, ya que operan con contratos a largo plazo que no pueden modificarse con poca antelación. No obstante, en la fecha de inicio se notificó a todas las partes interesadas conocidas el inicio del procedimiento. El anuncio de inicio, publicado en el Diario Oficial, proporcionó un calendario detallado de la investigación. También se disponía de una versión abierta de la denuncia, que contenía información sobre los supuestos niveles de dumping, desde el inicio del procedimiento. Del mismo modo, todas las partes interesadas recibieron un documento de divulgación previa con el nivel previsto de derechos, cuatro semanas antes de su aplicación. En consecuencia, la Comisión llegó a la conclusión de que se había facilitado a las partes interesadas a su debido tiempo suficiente información sobre el efecto que podría producir la investigación.
- (227) Tras la divulgación provisional, numerosos usuarios y otras partes interesadas alegaron que las medidas tendrían un efecto importante sobre la situación financiera de los usuarios. Se alegó que la situación se vio especialmente agravada por la evolución del mercado tras el período de investigación, a saber, un aumento significativo de los precios, así como de los precios del transporte, lo que obligaba a los usuarios a pagar un precio mucho más elevado por el producto afectado en comparación con el período de investigación. Las partes interesadas alegaron que los usuarios no pueden seguir repercutiendo el incremento de precios derivado de los derechos en la situación del mercado tras el período de investigación a los clientes finales y que, por lo tanto, la evolución posterior al período de investigación invalidó el análisis de los efectos sobre los usuarios y los importadores en la fase provisional. En este contexto, algunas partes pidieron a la Comisión que evaluara los datos posteriores al período de investigación disponibles para evaluar mejor el interés de la Unión.

- (228) La Comisión recordó que la investigación sobre el dumping y el perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de julio de 2019 y el 30 de junio de 2020. El análisis de las tendencias pertinentes para la evaluación del perjuicio abarcó el período comprendido entre el 1 de enero de 2017 y el final del período de investigación. Por lo tanto, las conclusiones de esta investigación se basan en la información relativa al período mencionado anteriormente. A este respecto, la Comisión consideró que se esperaba que los precios supuestamente anormalmente altos después del período de investigación del producto afectado y el aumento del transporte fueran de carácter temporal en respuesta a una recuperación económica mundial después de la COVID-19 y al aumento de la demanda, lo cual confirmaron las perspectivas del Banco Mundial ⁽²³⁾. Por consiguiente, la información de que dispone la Comisión sobre la evolución posterior al período de investigación no modificó las conclusiones expuestas anteriormente y en el Reglamento provisional.
- (229) Aunque parecía generalmente aceptado que los precios se estabilizarían en un determinado momento, la Comisión tuvo dificultades para determinar a qué niveles y cuánto duraría la situación de alta demanda y precios elevados. En cualquier caso, la Comisión, de forma excepcional, solicitó datos posteriores al período de investigación, en particular, sobre el volumen de producción, el volumen de ventas, los precios de venta y la rentabilidad de los productores de la Unión, y recabó las opiniones de las partes interesadas, a fin de seguir evaluando el efecto de la reciente evolución del mercado sobre el interés de la Unión cuando corresponda.

7.4. Interés de los proveedores

- (230) En ausencia de observaciones sobre esta sección, la Comisión confirmó sus conclusiones de los considerandos 197 y 200 del Reglamento provisional.

7.5. Otras partes interesadas: otros productores de contrachapado, interés medioambiental

- (231) Tras la divulgación provisional, se alegó que la Comisión atribuyó importancia a argumentos infundados de asociaciones de productores de contrachapado de otros tipos de madera. Asimismo, alegó que el argumento según el cual los «precios más altos» del abedul habrían atraído «a los clientes que tradicionalmente demandaban otro tipo de madera» es ilógica. La Comisión señaló que el argumento del considerando 201 del Reglamento provisional indicaba que determinados cambios en la demanda de otros tipos de contrachapado se debían a la disminución de los precios del contrachapado de abedul en relación con los precios del contrachapado de otros tipos de madera. Por otra parte, en el Reglamento provisional, la Comisión tuvo en cuenta los argumentos presentados por las asociaciones de productores de contrachapado de otros tipos de madera, pero no les otorgó especial importancia, ya que, en cualquier caso, dichos argumentos no habrían cambiado la conclusión de que las medidas tendrían un efecto positivo sobre los productores de la Unión.
- (232) Tras la divulgación provisional, el productor exportador Segezha alegó que la imposición de medidas sería contraria al Pacto Verde Europeo, ya que las medidas darían lugar a un aumento de la fuga de carbono. No obstante, esta alegación ya se incluyó en el considerando 202 del Reglamento provisional. En ausencia de otra información adicional que justificara este argumento, la Comisión confirmó su conclusión del Reglamento provisional.
- (233) Tras la divulgación final, el Grupo Sveza alegó que el equilibrio de intereses exigido por la evaluación del interés de la Unión no favorecía a los productores de la Unión. Según Sveza, no se espera que los productores de la Unión se beneficien significativamente de la imposición de medidas, ni desde el punto de vista del volumen ni del precio. Tampoco pueden abastecer a la mayoría de los usuarios, en un contexto agravado por la escasez y el aumento de los precios. Por el contrario, los usuarios tendrían que soportar una carga adicional en términos de costes en el mismo contexto, ya que no tienen más opción que seguir abasteciéndose de Rusia, a precios que supuestamente no subcotizaban ni subvalorizaban los precios de los productores de la Unión.

⁽²³⁾ La estimación del Banco Mundial para los principales productos básicos prevé la estabilización de los precios durante 2021. Banco Mundial, «Los precios de los productos básicos se estabilizan tras los aumentos de principios de 2021, de la mano de la recuperación económica mundial», <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2021/04/20/commodity-prices-to-stabilize-after-early-2021>.

- (234) La Comisión recordó que, a efectos de la evaluación del interés de la Unión con arreglo al artículo 21 del Reglamento de base, se prestará una especial atención a la necesidad de eliminar los efectos distorsionadores sobre el comercio derivados del dumping y restablecer una competencia efectiva, mientras que las medidas determinadas sobre la base del dumping y del perjuicio probados podrán no aplicarse cuando la Comisión, sobre la base de toda la información suministrada, pueda concluir claramente que su aplicación no responde a los intereses de la Unión.
- (235) De ello se deduce que, para no aplicar medidas, el equilibrio entre diversos intereses debe ser claramente contrario a la imposición de medidas. Contrariamente a lo sugerido por el Grupo Sveza, no basta con que la prueba de sopesamiento no esté «a favor» de la imposición de medidas. En cualquier caso, como se explica en los considerandos anteriores, la Comisión analizó en detalle los diversos intereses y el impacto que tendría la imposición de medidas y llegó a la conclusión de que, en conjunto, la imposición de medidas no iría claramente en contra del interés de la Unión. Por lo tanto, se rechazó la alegación.

7.6. Conclusión sobre el interés de la Unión

- (236) En vista de lo anterior y como se describe en el considerando 202, la situación posterior al período de investigación se considera de carácter temporal. En cualquier caso, el análisis de los datos posteriores al período de investigación mostró que la situación de la industria de la Unión, tal como se concluye en la sección 4.5, no se ha invertido significativamente. También mostró que las importaciones procedentes de Rusia en el mercado de la Unión continuaron tras la imposición de medidas provisionales, en respuesta a la demanda de la Unión. Por lo tanto, la Comisión consideró que la imposición de medidas definitivas no iría claramente en contra del interés de la Unión con arreglo al artículo 21. Por consiguiente, la Comisión confirma las conclusiones del considerando 204 del Reglamento provisional.

8. MEDIDAS ANTIDUMPING DEFINITIVAS

- (237) Tras la divulgación provisional, algunas partes alegaron que, en caso de que se impusieran medidas, deberían fijarse como un precio mínimo de importación, ya que ello equilibraría los intereses de las distintas partes, evitaría la escasez del producto afectado y protegería la competencia en el mercado. Del mismo modo, se alegó que el precio mínimo de importación debía tener en cuenta la diferencia de precio entre el contrachapado con forma cuadrada y rectangular.
- (238) La Comisión consideró que, dado que el producto afectado se fabricaba y vendía en una amplia variedad de tipos de productos, la imposición de medidas en forma de un precio mínimo de importación no era factible ni reflejaría con exactitud el nivel de dumping.

8.1. Medidas definitivas

- (239) Teniendo en cuenta las conclusiones a las que se ha llegado en relación con el dumping, el perjuicio, la causalidad y el interés de la Unión, y de conformidad con el artículo 9, apartado 4, del Reglamento de base, deben imponerse medidas antidumping definitivas para evitar que las importaciones objeto de dumping del producto afectado sigan causando perjuicio a la industria de la Unión.
- (240) Con arreglo a lo anterior, los tipos a los que deben imponerse dichos derechos se establecen como sigue:

| Empresa | Derecho antidumping definitivo |
|-------------------------------|--------------------------------|
| Zheshartsky LPK LLC | 15,80 % |
| Grupo Sveza | 14,40 % |
| Syktyvkar Plywood Mill | 15,72 % |
| Otras empresas que cooperaron | 14,85 % |
| Todas las demás empresas | 15,80 % |

- (241) Los tipos del derecho antidumping de cada empresa especificados en el presente Reglamento se han establecido a partir de las conclusiones de la presente investigación. Por tanto, reflejan la situación constatada durante la investigación con respecto a esas empresas. Esos tipos de imposición de los derechos se aplican exclusivamente a las importaciones del producto afectado originario del país afectado y producido por las entidades jurídicas designadas. Las importaciones del producto afectado producido por cualquier otra empresa no mencionada expresamente en la parte dispositiva del presente Reglamento, incluidas las entidades vinculadas a las mencionadas específicamente, deben estar sujetas al tipo del derecho aplicable a «todas las demás empresas». No deben estar sujetas a ninguno de los tipos del derecho antidumping individuales.
- (242) Una empresa puede solicitar la aplicación de estos tipos individuales del derecho antidumping si posteriormente cambia el nombre de su entidad. La solicitud debe remitirse a la Comisión ⁽²⁴⁾. Asimismo, debe incluir toda la información pertinente necesaria para demostrar que el cambio no afecta al derecho de la empresa a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica. Si el cambio de nombre de la empresa no afecta a su derecho a beneficiarse del tipo de derecho que se le aplica, se publicará en el *Diario Oficial de la Unión Europea* un reglamento sobre el cambio de nombre.
- (243) Para reducir al mínimo el riesgo de elusión debido a la diferencia entre los tipos del derecho, deben adoptarse medidas especiales para garantizar la aplicación de los derechos antidumping individuales. Las empresas para las que se apliquen derechos antidumping individuales deberán presentar una factura comercial válida a las autoridades aduaneras de los Estados miembros. Esa factura debe ajustarse a los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento. Las importaciones que no vayan acompañadas de dicha factura deben someterse al derecho antidumping aplicable a «todas las demás empresas».
- (244) Si bien es necesario presentar esta factura para que las autoridades aduaneras de los Estados miembros apliquen los tipos del derecho antidumping individuales a las importaciones, no es el único elemento que deben tener en cuenta las autoridades aduaneras. De hecho, aunque se presente una factura que cumpla todos los requisitos establecidos en el artículo 1, apartado 3, del presente Reglamento, las autoridades aduaneras de los Estados miembros deben llevar a cabo las comprobaciones habituales y pueden, como en cualquier otro caso, exigir documentos adicionales (de transporte, etc.), al objeto de verificar la exactitud de los datos reflejados en la declaración y garantizar que la consiguiente aplicación del tipo menor del derecho esté justificada, de conformidad con el Derecho aduanero. Para garantizar la correcta imposición efectiva de los derechos antidumping, el derecho antidumping aplicable a «todas las demás empresas» debe aplicarse no solo a los productores exportadores que no cooperaron en esta investigación, sino también a los productores que no exportaron a la Unión durante el período de investigación.

8.2. Percepción definitiva de los derechos provisionales

- (245) En vista de los márgenes de dumping constatados y habida cuenta del nivel de perjuicio causado a la industria de la Unión, se percibirán de manera definitiva hasta el nivel establecido en virtud del presente Reglamento los importes garantizados por el derecho antidumping provisional impuesto por el presente Reglamento.
- (246) Como los tipos de derecho definitivos son inferiores a los provisionales, se liberarán los importes garantizados superiores al tipo definitivo del derecho antidumping.

9. Ofertas de compromiso

- (247) Después de la divulgación final, dentro del plazo especificado en el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de base, dos productores exportadores rusos presentaron ofertas de compromiso de precios: SPM y UPG.
- (248) Según el artículo 8 del Reglamento de base, las ofertas de compromiso de precios deben ser adecuadas para eliminar los efectos perjudiciales del dumping y su aceptación debe ser considerada factible. La Comisión evaluó las ofertas teniendo en cuenta estos criterios y consideró que su aceptación no resultaría factible por los siguientes motivos.

⁽²⁴⁾ Comisión Europea, Dirección General de Comercio, Dirección G, Wetstraat 170 Rue de la Loi, 1040 Bruselas, Bélgica.

- (249) Ambas empresas producen y venden cientos de tipos de productos cuyos precios difieren de forma significativa. Una de las empresas propuso solo un precio mínimo de importación, lo que plantea graves riesgos de compensación cruzada dentro de diferentes tipos de productos. El otro productor exportador ofreció un precio mínimo de importación que para la mayoría de los tipos de producto se situaría por debajo del precio no perjudicial y por debajo de los niveles que reflejarían adecuadamente el margen de dumping. Por lo tanto, el nivel del precio mínimo de importación propuesto no era suficiente para suprimir el efecto perjudicial del dumping.
- (250) Un productor propuso indexar el precio mínimo de importación sobre la base de la evolución de los precios de los troncos de abedul, mientras que el segundo no propuso ninguna indexación. Sin embargo, aunque la indexación sería necesaria dada la volatilidad de los precios establecida en el mercado, la Comisión constató que el índice propuesto no reflejaba la evolución de los precios de venta. Por lo tanto, el índice propuesto se consideró inexacto.
- (251) No es fácil diferenciar los distintos tipos y modelos de contrachapado de abedul mediante inspección física. En particular, sería muy difícil evaluar el tipo de revestimiento únicamente mediante inspección física. Sin un análisis de laboratorio detallado, las autoridades aduaneras no serían capaces de determinar si el producto importado corresponde al que se está declarando.
- (252) La Comisión envió cartas a los solicitantes en las que explicaba las razones del rechazo de las ofertas de compromiso.
- (253) UPG presentó observaciones al respecto, pero no presentó ningún argumento que afectara a las razones para rechazar las ofertas. Estas observaciones se pusieron a disposición de las partes interesadas en el expediente del caso.
- (254) La Comisión consideró que no es posible garantizar el cumplimiento de las ofertas de compromiso y que, por lo tanto, estas no son factibles en el sentido del artículo 8 del Reglamento de base, por los motivos que se exponen en los considerandos 247 a 251, motivo por el que rechazó las ofertas.

10. DISPOSICIONES FINALES

- (255) Con arreglo al artículo 109 del Reglamento (UE, Euratom) 2018/1046 ⁽²⁵⁾, cuando deba reembolsarse un importe a raíz de una sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, el tipo de interés será el aplicado por el Banco Central Europeo a sus operaciones principales de refinanciación, tal como se publique en la serie C del *Diario Oficial de la Unión Europea* el primer día natural de cada mes.
- (256) El artículo 3 de dicho Reglamento contiene una modificación con respecto a los nombres de los siete productores exportadores del Grupo Sveza y del nombre de un productor exportador cooperante no incluido en la muestra, a raíz de un cambio de nombre que se comunicó a la Comisión el 28 de julio de 2021 y que no afectó en modo alguno a las conclusiones de la presente investigación. La percepción de los derechos provisionales se aplicará a los nombres de las empresas modificados por el artículo 3 del presente Reglamento.
- (257) El Comité establecido en virtud del artículo 15, apartado 1, del Reglamento de base no ha emitido dictamen alguno.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. Se establece un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones de madera contrachapada constituida exclusivamente por hojas de madera, cada una con un espesor inferior o igual a 6 mm, con hojas externas de madera especificada en la subpartida 4412 33, con al menos una hoja externa de madera de abedul, recubierta o no, originario de Rusia, actualmente incluido en el código NC ex 4412 33 00 (código TARIC 4412 33 00 10).

⁽²⁵⁾ Reglamento (UE, Euratom) 2018/1046 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de julio de 2018, sobre las normas financieras aplicables al presupuesto general de la Unión, por el que se modifican los Reglamentos (UE) n.º 1296/2013, (UE) n.º 1301/2013, (UE) n.º 1303/2013, (UE) n.º 1304/2013, (UE) n.º 1309/2013, (UE) n.º 1316/2013, (UE) n.º 223/2014 y (UE) n.º 283/2014 y la Decisión n.º 541/2014/UE y por el que se deroga el Reglamento (UE, Euratom) n.º 966/2012 (DO L 193 de 30.7.2018, p. 1).

2. Los tipos del derecho antidumping definitivo aplicables al precio neto franco en la frontera de la Unión, derechos no pagados, del producto descrito en el apartado 1 y producido por las empresas indicadas a continuación, serán los siguientes:

| Empresa | Derecho antidumping definitivo | Código TARIC adicional |
|--|--------------------------------|------------------------|
| Zheshartsky LPK LLC | 15,80 % | C661 |
| Grupo Sveza, integrado por siete productores exportadores: «SVEZA Tyumen» Limited Liability Company; Joint Stock Company «SVEZA Ust-Izhora»; Joint Stock Company «SVEZA Verhnaya Sinyachiha»; Joint Stock Company «SVEZA Kostroma»; Joint Stock Company «SVEZA Manturovo»; Joint Stock Company «SVEZA Novator»; Limited Liability Company «SVEZA Uralskiy» | 14,40 % | C659 |
| Sykytyvkar Plywood Mill Ltd | 15,72 % | C660 |
| Otras empresas que cooperaron enumeradas en el anexo | 14,85 % | |
| Todas las demás empresas | 15,80 % | C999 |

3. La aplicación de los tipos del derecho individuales especificados para las empresas mencionadas en el apartado 2 estará condicionada a la presentación a las autoridades aduaneras de los Estados miembros de una factura comercial válida en la que figure una declaración fechada y firmada por un responsable de la entidad que expida dicha factura, identificado por su nombre y cargo, con el texto siguiente: «El abajo firmante certifica que (volumen) de (producto afectado) vendido para su exportación a la Unión Europea consignado en esta factura ha sido fabricado por (nombre y dirección de la empresa) (código TARIC adicional) en [país afectado]. Declara, asimismo, que la información que figura en la presente factura es completa y correcta». En caso de que no se presente esta factura, será aplicable el derecho calculado para las demás empresas.

4. Salvo disposición en contrario, se aplicarán las disposiciones pertinentes vigentes en materia de derechos de aduana.

Artículo 2

Se percibirán de manera definitiva los importes garantizados por el derecho antidumping provisional establecido mediante el Reglamento de Ejecución (UE) 2021/940. Se liberarán los importes garantizados superiores a los tipos definitivos del derecho antidumping.

Artículo 3

El artículo 1, apartado 2, podrá ser modificado para añadir nuevos productores exportadores de Rusia que quedarán, así, sujetos al tipo de derecho antidumping medio ponderado apropiado aplicable a las empresas cooperantes no incluidas en la muestra. Cualquier productor exportador nuevo deberá demostrar que:

- no ha exportado los productos descritos en el artículo 1, apartado 1 durante el período de investigación (1 de julio de 2019 a 30 de junio de 2020);
- no está vinculado a ningún exportador o productor sujeto a las medidas establecidas en el presente Reglamento, y
- realmente ha exportado el producto afectado o ha contraído una obligación contractual irrevocable de exportar una cantidad significativa a la Unión una vez finalizado el período de investigación.

Artículo 4

1. El artículo 1.2 del Reglamento de Ejecución (UE) 2021/940 de la Comisión queda modificado como sigue:

«Grupo Sveza, integrado por siete productores exportadores: JSC “SVEZA Manturovo”; JSC “SVEZA Novator”; Tyumen Plywood Plant Limited; JSC “SVEZA Ust-Izhora”; JSC “SVEZA Uralskiy”; JSC “SVEZA Kostroma”; JSC “SVEZA Verhnaya Sinyachiha”»

se sustituye por:

«Grupo Sveza, integrado por siete productores exportadores: “SVEZA Tyumen” Limited Liability Company; Joint Stock Company “SVEZA Ust-Izhora”; Joint Stock Company “SVEZA Verhnaya Sinyachiha”; Joint Stock Company “SVEZA Kostroma”; Joint Stock Company “SVEZA Manturovo”; Joint Stock Company “SVEZA Novator”; Limited Liability Company “SVEZA Uralskiy”».

2. El anexo del Reglamento de Ejecución (UE) 2021/940 de la Comisión se modifica como sigue:

«Murashi Plywood Factory»

se sustituye por:

«LLC Murashinskiy plywood plant».

3. El presente artículo será aplicable a efectos del artículo 2 a partir del 11 de junio de 2021.

Artículo 5

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

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 8 de noviembre de 2021.

Por la Comisión
La Presidenta
Ursula VON DER LEYEN

ANEXO

Productores exportadores cooperantes no incluidos en la muestra

| Nombre | Código TARIC adicional |
|--|------------------------|
| Arkhangelsk Plywood Plant JSC | C662 |
| CJSC Murom | C663 |
| LLC InvestForest | C664 |
| Joint Stock Company Bryansk Plywood Mill | C665 |
| Joint-Stock Company Krasnyi Yakor | C666 |
| Limited Liability Company Fanerniy Zavod | C667 |
| Limited Liability Company UPM-Kymmene Chudovo | C668 |
| LLC Murashinskiy plywood plant | C669 |
| Parfino Plywood Factori | C670 |
| ZAO Plyterra | C671 |
| Plywood Plant Vlast Truda JSC | C672 |
| Limited Liability Company Vyatsky Plywood Mill | C673 |