

DECISIONI

DECISIONE DI ESECUZIONE (UE) 2018/351 DELLA COMMISSIONE

dell'8 marzo 2018

che respinge gli impegni offerti in relazione al procedimento antidumping relativo alle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari del Brasile, dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (UE) 2016/1036 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2016, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri dell'Unione europea ⁽¹⁾ (il «regolamento di base»), in particolare l'articolo 8,

informando gli Stati membri,

considerando quanto segue:

1. PROCEDURA

- (1) Con il regolamento di esecuzione (UE) 2017/1795 ⁽²⁾ la Commissione europea («la Commissione») ha istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari del Brasile, dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina e ha chiuso l'inchiesta riguardante le importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Serbia («il regolamento definitivo»).
- (2) Nel corso dell'inchiesta che ha condotto all'istituzione del dazio in questione, cinque produttori esportatori del Brasile, dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina hanno offerto impegni sui prezzi. Poiché queste offerte sono state presentate dopo la comunicazione di ulteriori informazioni finali avvenuta in una fase avanzata dell'inchiesta, la Commissione non è stata in grado di analizzare se tali impegni sui prezzi fossero accettabili entro il termine ultimo per l'adozione del regolamento definitivo. Ritenendo pertanto che si tratti di una circostanza eccezionale, la Commissione si è impegnata a completare l'analisi di queste cinque offerte in una fase successiva. Dopo la conclusione dell'inchiesta e la pubblicazione del regolamento definitivo un sesto produttore esportatore ha offerto un impegno sui prezzi.
- (3) Il 18 dicembre 2017 la Commissione ha informato tutte le parti interessate della valutazione delle offerte di impegno sulla quale aveva basato la propria intenzione di respingerle nella loro totalità («la valutazione della Commissione»). Sulla base delle informazioni ricevute, le parti interessate hanno presentato comunicazioni scritte per fornire osservazioni sulla valutazione e, in alcuni casi, ulteriori modifiche delle proprie offerte. È stata inoltre concessa un'audizione alle parti interessate che hanno chiesto di essere sentite.
- (4) Il 3 gennaio 2018 la Commissione ha ricevuto dal governo ucraino una richiesta di consultazioni a norma dell'articolo 50 bis dell'accordo di associazione UE-Ucraina ⁽³⁾. Le consultazioni si sono svolte il 26 gennaio 2018. Il 31 gennaio 2018 sono state presentate osservazioni scritte.

2. IMPEGNI

- (5) L'adeguatezza e la praticabilità di tutte le offerte sono state valutate alla luce del quadro giuridico applicabile, compreso l'accordo di associazione UE-Ucraina nel caso del produttore esportatore ucraino.

⁽¹⁾ GUL 176 del 30.6.2016, pag. 21.

⁽²⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2017/1795 della Commissione, del 5 ottobre 2017, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari del Brasile, dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina e che chiude l'inchiesta riguardante le importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Serbia (GUL 258 del 6.10.2017, pag. 24).

⁽³⁾ GUL 161 del 29.5.2014, pag. 3.

2.1. Offerte di impegno e loro valutazione

2.1.1. Companhia Siderúrgica Nacional (Brasile)

- (6) Il produttore esportatore ha offerto un prezzo minimo all'importazione per tonnellata per un determinato volume di esportazioni nell'Unione e un altro prezzo minimo all'importazione (più elevato) per un volume superiore. Il produttore esportatore ha inoltre offerto un meccanismo di adeguamento dei prezzi.
- (7) L'offerta basata su un prezzo minimo all'importazione medio è inadeguata in quanto non eliminerà gli effetti pregiudizievoli del dumping per tutti i tipi di prodotto, in particolare quelli più costosi. Come riconosciuto nei considerando 632 e 655 del regolamento definitivo, la Commissione ha ritenuto che una misura sotto forma di importo fisso per tonnellata specifico per ciascuna società riflettesse più accuratamente di un prezzo minimo all'importazione il pregiudizio causato dal produttore esportatore per il quale è stato riscontrato il dumping. A differenza di un prezzo minimo all'importazione, questo tipo di misura garantisce inoltre che il dazio eliminerà completamente il pregiudizio, offrendo un'immediata protezione all'industria dell'Unione. L'offerta, inoltre, riguarda transazioni tra entità collegate. La natura stessa di tali relazioni offre numerose possibilità di compensazione incrociata. Qualunque altra transazione o sovvenzione o qualunque altro prestito tra le due entità collegate potrebbero essere utilizzati per compensare il prezzo minimo all'importazione. La Commissione non è in grado di controllare queste transazioni e non dispone di parametri di riferimento adeguati che le consentano di verificare se si tratti di transazioni reali o di compensazione.
- (8) Inoltre l'accettazione dell'offerta sarebbe impraticabile. Il produttore esportatore ha società collegate in vari Stati membri, alcune delle quali effettuano ulteriori lavorazioni sul prodotto in esame. Il produttore esportatore vende anche altri prodotti ad acquirenti dell'Unione e il suo importatore collegato vende prodotti simili provenienti da altre fonti. Pertanto la Commissione non ha modo di controllare efficacemente tali attività, nonché l'applicazione di due diversi prezzi minimi all'importazione a seconda del volume delle esportazioni.
- (9) In risposta alla valutazione della Commissione, il produttore esportatore ha sostenuto che il prezzo minimo all'importazione proposto nella sua offerta elimina l'effetto pregiudizievole del dumping, in quanto lo stesso prezzo minimo all'importazione è stato proposto dalla Commissione in una fase dell'inchiesta. Il produttore esportatore ha sottolineato che il prezzo minimo all'importazione si basa sulla media ponderata dei prezzi all'importazione di tutti i tipi di prodotto. Pertanto il prezzo minimo all'importazione non andrebbe a scapito dei produttori dell'Unione, in quanto i tipi di prodotto che rientrano in una fascia di prezzo inferiore sarebbero collocati ad un livello di prezzi più alto di quanto avrebbero dovuto, compensando così i tipi di prodotto della fascia di prezzo più alta. Se tale logica dovesse essere applicata alla combinazione di tipi di prodotto da esso esportati durante il periodo dell'inchiesta, secondo il produttore esportatore il prezzo minimo all'importazione sarebbe sufficiente a eliminare l'effetto pregiudizievole del dumping. Inoltre il produttore esportatore ha sostenuto che il prezzo minimo all'importazione non dovrebbe essere adeguato per tenere conto delle vendite effettuate tramite una società collegata, considerato, tra l'altro, il modo in cui è stato stabilito il suo prezzo all'esportazione nel regolamento definitivo. Ha inoltre sostenuto che la compensazione incrociata non è possibile per vari motivi, e in particolare perché essa risulterebbe dalle relazioni annuali del produttore esportatore e delle sue società collegate. Il produttore esportatore ha inoltre modificato la propria offerta di impegno. Nella nuova offerta il produttore esportatore si è impegnato a cessare le attività di rivendita di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo tramite la sua entità collegata nell'Unione e a presentare una relazione sulle vendite di altri prodotti nell'Unione.
- (10) Per quanto riguarda l'osservazione secondo cui il prezzo minimo all'importazione proposto elimina l'effetto pregiudizievole del dumping in quanto è identico a quello proposto dalla Commissione in una fase dell'inchiesta, la Commissione ha osservato che in ultima analisi tale soluzione è stata respinta per motivi che sono esposti, tra l'altro, nei considerando 632 e 655 del regolamento definitivo, di cui il considerando 7 della presente decisione di esecuzione fornisce una sintesi. L'osservazione secondo cui il prezzo minimo all'importazione si basa sulla media ponderata dei prezzi all'importazione non pregiudica la conclusione secondo cui il prezzo minimo all'importazione non elimina l'effetto pregiudizievole del dumping per i tipi di prodotto più costosi. La Commissione non è stata in grado di recuperare dati che corroborino la tesi secondo cui l'effetto pregiudizievole del dumping sarebbe stato eliminato dal prezzo minimo all'importazione data la combinazione di tipi di prodotto esportati durante il periodo dell'inchiesta. Neppure il richiedente ha fornito tali dati. Anche se la Commissione avesse avuto dati a sostegno di tale tesi, essa ha comunque accertato che nulla osta a che la combinazione di tipi di prodotto si orienti verso i tipi di prodotto rientranti nella fascia di prezzo più alta. L'applicazione stessa del prezzo minimo all'importazione potrebbe di fatto favorire tale riorientamento. Per quanto riguarda l'osservazione secondo cui il prezzo minimo all'importazione non dovrebbe essere adeguato per tenere conto delle vendite effettuate tramite una società collegata, la Commissione potrebbe convenire che, in effetti, considerate le circostanze del caso nel periodo dell'inchiesta e, in particolare, il modo in cui il prezzo all'esportazione per il produttore esportatore è stato stabilito nel regolamento definitivo, tale adeguamento non sarebbe giustificato. Tuttavia nulla garantisce che le circostanze non cambino in futuro, soprattutto visto che le società sono collegate. Infine per quanto riguarda la

modifica dell'offerta e i rischi di compensazione incrociata, la Commissione ha osservato che, mentre l'impegno a non rivendere il prodotto in esame limiterebbe alcuni dei rischi di compensazione incrociata, rimane la questione principale, ossia l'applicazione del prezzo minimo all'importazione a transazioni tra entità collegate. Tale associazione tra due entità offre numerose possibilità di compensazione incrociata che la Commissione non ha modo di controllare efficacemente. Non tutte queste possibilità sarebbero riportate nelle relazioni annuali e, per quelle che vi dovessero figurare, la Commissione non disporrebbe di parametri di riferimento adeguati per poter verificare se si tratti di transazioni di compensazione. Un impegno riguardante vendite collegate può essere accettato soltanto se alla fine il prodotto in questione è rivenduto a un acquirente indipendente e se il prezzo minimo all'importazione, opportunamente adeguato, può essere applicato a tali transazioni. Ciò non è possibile se il prodotto in questione è trasformato in un altro prodotto.

2.1.2. Usinas Siderurgicas de Minas Gerais S.A. (Brasile)

- (11) Il produttore esportatore ha offerto un prezzo minimo all'importazione per tonnellata per la totalità delle sue importazioni.
- (12) L'offerta basata su un prezzo minimo all'importazione medio è inadeguata in quanto non eliminerà gli effetti pregiudizievoli del dumping per tutti i tipi di prodotto, in particolare quelli più costosi. Come riconosciuto nei considerando 632 e 655 del regolamento definitivo, la Commissione ha ritenuto che una misura sotto forma di importo fisso per tonnellata specifico per ciascuna società riflettesse più accuratamente di un unico prezzo minimo all'importazione il pregiudizio causato dal produttore esportatore per il quale è stato riscontrato il dumping. A differenza di un unico prezzo minimo all'importazione, questo tipo di misura garantisce inoltre che il dazio eliminerà completamente il pregiudizio, offrendo un'immediata protezione all'industria dell'Unione. L'offerta è inoltre inadeguata in quanto il produttore esportatore non ha proposto un meccanismo di adeguamento, mentre i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo tendono a variare notevolmente nel corso del tempo.
- (13) Inoltre l'accettazione dell'offerta sarebbe impraticabile. Date la struttura e le attività di vendita globali del produttore esportatore, l'impegno sui prezzi proposto non potrebbe essere controllato efficacemente, offrendo possibilità di compensazione incrociata dei prezzi. Il produttore esportatore ha diverse società collegate in vari Stati membri e al di fuori dell'Unione. Inoltre il produttore esportatore vende anche altri prodotti nell'Unione. Pertanto la Commissione non ha modo di controllare efficacemente tali attività.

2.1.3. Mobarakeh Steel Company (Iran)

- (14) Il produttore esportatore ha offerto un prezzo minimo all'importazione per tonnellata per la totalità delle sue esportazioni, adeguato per le vendite effettuate tramite il suo operatore commerciale nell'Unione.
- (15) L'offerta basata su un prezzo minimo all'importazione medio è inadeguata in quanto non eliminerà gli effetti pregiudizievoli del dumping per tutti i tipi di prodotto, in particolare quelli più costosi. Come riconosciuto nei considerando 632 e 655 del regolamento definitivo, la Commissione ha ritenuto che una misura sotto forma di importo fisso per tonnellata specifico per ciascuna società riflettesse più accuratamente di un prezzo minimo all'importazione il dumping pregiudizievole riscontrato per il produttore esportatore. A differenza di un prezzo minimo all'importazione, questo tipo di misura garantisce inoltre che il dazio eliminerà completamente il dumping pregiudizievole, offrendo un'immediata protezione all'industria dell'Unione. L'offerta è inoltre inadeguata in quanto il produttore esportatore non ha proposto un meccanismo di adeguamento, mentre i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo tendono a variare notevolmente nel corso del tempo.
- (16) Inoltre l'accettazione dell'offerta sarebbe impraticabile. Poiché il produttore esportatore vende altri prodotti nell'Unione, l'impegno sui prezzi proposto non potrebbe essere controllato efficacemente, offrendo possibilità di compensazione incrociata dei prezzi. Pertanto la Commissione non ha modo di controllare efficacemente tali attività.
- (17) In risposta alla valutazione della Commissione, il produttore esportatore ha sostenuto che la Commissione ha sottaciuto che la sua offerta rispecchiava la proposta avanzata dalla Commissione stessa in una fase dell'inchiesta. Il produttore esportatore ha chiesto una spiegazione dei motivi per i quali un'offerta che rispecchia tale proposta sia inadeguata. Ha sostenuto che il prezzo minimo all'importazione da esso proposto è superiore a quello proposto dalla Commissione durante l'inchiesta e dunque il prezzo minimo all'importazione proposto nell'impegno elimina, per definizione, il pregiudizio per l'industria dell'Unione. Ha inoltre affermato che, per quanto riguarda l'eliminazione dell'effetto pregiudizievole del dumping per il prodotto più costoso, non vi è

alcuna differenza tra un prezzo minimo all'importazione e un dazio specifico per tonnellata e pertanto tale argomentazione non è pertinente. Il produttore esportatore ha sostenuto che il fatto di vendere altri prodotti nell'Unione non crea automaticamente un rischio di compensazione incrociata. Ha affermato infine che le fatture corrispondenti all'impegno eliminerebbero ogni rischio di elusione o di compensazione incrociata esattamente come farebbe la fattura commerciale valida proposta nel documento di divulgazione generale finale.

- (18) La Commissione ha osservato non soltanto che la sua valutazione è esplicita riguardo alle similitudini tra l'offerta di impegno e un'opzione presa in considerazione in una fase dell'inchiesta, ma anche che nel considerando 15 della presente decisione è posta in risalto e sintetizzata la parte del regolamento definitivo in cui sono spiegati i motivi per i quali tale opzione è stata respinta. Lo stesso ragionamento si applica all'osservazione del produttore esportatore concernente il paragone tra le fatture relative all'impegno e una delle soluzioni prese in considerazione durante l'inchiesta e infine scartata dalla Commissione. Il fatto che il prezzo minimo all'importazione proposto dal produttore esportatore sia superiore a quello preso in considerazione dalla Commissione in una fase dell'inchiesta non significa che tale prezzo elimini, per definizione, l'effetto pregiudizievole del dumping. La differenza è minima e non ha pregiudicato il ragionamento secondo cui un prezzo minimo all'importazione medio è inadeguato in quanto non eliminerà gli effetti pregiudizievoli del dumping per tutti i tipi di prodotto, in particolare quelli più costosi. È parimenti fuori luogo l'osservazione secondo cui il prezzo minimo all'importazione e un dazio specifico sono ugualmente inefficaci a tale riguardo. A differenza di un prezzo minimo all'importazione, un dazio specifico costringe gli importatori a pagare di più per un tipo di prodotto più costoso, in quanto il prezzo di mercato di un tipo di prodotto è solo una componente del prezzo che essi pagano, l'altra componente essendo costituita dal dazio. La situazione è diversa nel caso di un prezzo minimo all'importazione identico per tutti i tipi di prodotto. Infine, le vendite di altri prodotti nell'Unione potrebbero di fatto essere utilizzate per la compensazione incrociata soltanto qualora tali prodotti siano venduti agli stessi acquirenti che acquistano prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. La Commissione ha tuttavia rilevato che la compensazione incrociata e il rischio di compensazione incrociata sono due concetti distinti. Ad esempio la Commissione sa che il produttore esportatore vende altri prodotti nell'Unione ma non dispone di dati relativi agli acquirenti del produttore esportatore che acquistano tali prodotti. In particolare il produttore esportatore non ha negato di vendere gli altri prodotti ai suoi acquirenti che acquistano prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, né si è impegnato a cessare tali vendite in futuro. Tale situazione, pur non comprovando l'esistenza di una compensazione incrociata, presenta chiaramente un rischio di compensazione incrociata che la Commissione non è in grado di controllare.

2.1.4. PJSC Magnitogorsk Iron and Steel Works (Russia)

- (19) Il produttore esportatore ha offerto due prezzi minimi all'importazione per tonnellata, uno per i prodotti in fogli e l'altro per i prodotti arrotolati. Ha inoltre offerto un meccanismo di adeguamento dei prezzi e, in una modifica della propria offerta, si è impegnato a vendere il prodotto in esame soltanto direttamente ad acquirenti indipendenti dell'Unione e a non vendere altri prodotti ai suoi acquirenti dell'Unione che acquistano prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.
- (20) L'offerta del produttore esportatore è stata presentata dopo la conclusione dell'inchiesta e di conseguenza dovrebbe essere respinta. A norma dell'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento di base, in circostanze eccezionali possono essere offerti impegni dopo il termine fissato conformemente all'articolo 20, paragrafo 5, del regolamento di base per la presentazione delle osservazioni, a condizione però che tale offerta giunga entro un termine ragionevole prima della conclusione dell'inchiesta.
- (21) Tuttavia anche qualora l'offerta fosse stata presentata in tempo utile, l'offerta basata su due prezzi minimi all'importazione medi è inadeguata in quanto non eliminerà gli effetti pregiudizievoli del dumping per tutti i tipi di prodotto, in particolare quelli più costosi. Come riconosciuto nei considerando 632 e 655 del regolamento definitivo, la Commissione ha ritenuto che una misura sotto forma di importo fisso per tonnellata specifico per ciascuna società riflettesse più accuratamente di un prezzo minimo all'importazione il dumping pregiudizievole riscontrato per il produttore esportatore. A differenza di un prezzo minimo all'importazione, questo tipo di misura garantisce inoltre che il dazio eliminerà completamente il dumping pregiudizievole, offrendo un'immediata protezione all'industria dell'Unione.
- (22) Inoltre l'accettazione dell'offerta sarebbe impraticabile. Date la struttura e le attività di vendita globali del produttore esportatore, l'impegno sui prezzi proposto non potrebbe essere controllato efficacemente, offrendo possibilità di compensazione incrociata dei prezzi. Il produttore esportatore ha varie società collegate e vende nell'Unione anche altri prodotti di acciaio. Pertanto la Commissione non ha modo di controllare efficacemente tali attività.
- (23) In risposta alla valutazione della Commissione, il produttore esportatore ha espresso il proprio disaccordo con la suddetta valutazione, evidenziando al contempo l'importanza dei propri impegni supplementari, ossia l'impegno a utilizzare un solo canale di vendita e a non vendere altri prodotti ai suoi acquirenti che acquistano prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.

- (24) In relazione agli impegni supplementari la Commissione ha rilevato che, date la struttura globale del produttore esportatore e la struttura globale dei suoi acquirenti, è impossibile controllare tutte le possibilità di compensazione incrociata esistenti. Ad esempio se le società che rientrano nell'impegno non vendono altri prodotti ad un acquirente dell'Unione che acquista prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, nulla osta a che le loro società collegate, siano esse situate all'interno o al di fuori dell'Unione, effettuino con questi acquirenti o con le loro entità collegate transazioni potenzialmente suscettibili di dare luogo a una compensazione incrociata. Pur non concordando con la valutazione dell'adeguatezza della propria offerta, il produttore esportatore non ha presentato ulteriori argomentazioni per contestare la conclusione raggiunta dalla Commissione.

2.1.5. Novolipetsk Steel OJSC (Russia)

- (25) Il produttore esportatore ha dapprima offerto vari prezzi minimi all'importazione per tonnellata a seconda del tipo di prodotto. Successivamente ha modificato la sua offerta, proponendo un prezzo minimo all'importazione per tonnellata per tutti i tipi di prodotto con un meccanismo di adeguamento basato sui prezzi medi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. Il produttore esportatore ha inoltre proposto un massimale quantitativo annuo e si è impegnato a vendere soltanto alla sua società collegata nell'Unione e soltanto per ulteriori lavorazioni.
- (26) L'offerta basata su un prezzo minimo all'importazione medio è inadeguata in quanto non eliminerà gli effetti pregiudizievoli del dumping per tutti i tipi di prodotto, in particolare quelli più costosi. Come riconosciuto nei considerando 632 e 655 del regolamento definitivo, la Commissione ha ritenuto che una misura sotto forma di importo fisso per tonnellata specifico per ciascuna società riflettesse più accuratamente di un prezzo minimo all'importazione il dumping pregiudizievole riscontrato per il produttore esportatore. A differenza di un prezzo minimo all'importazione, questo tipo di misura garantisce inoltre che il dazio eliminerà completamente il dumping pregiudizievole, offrendo un'immediata protezione all'industria dell'Unione. L'offerta, inoltre, riguarda transazioni tra entità collegate. La natura stessa di tali relazioni offre numerose possibilità di compensazione incrociata. Qualunque altra transazione o sovvenzione o qualunque altro prestito tra le due entità collegate potrebbero essere utilizzati per compensare il prezzo minimo all'importazione. La Commissione non è in grado di controllare queste transazioni e non dispone di parametri di riferimento adeguati che le consentano di verificare se si tratti di transazioni reali o di compensazione.
- (27) Inoltre l'accettazione dell'offerta sarebbe impraticabile. Date la struttura e le attività di vendita globali del produttore esportatore, l'impegno sui prezzi proposto non potrebbe essere controllato efficacemente, offrendo possibilità di compensazione incrociata dei prezzi. Inoltre le società collegate nell'Unione producono e vendono anche il prodotto simile. Pertanto la Commissione non ha modo di controllare efficacemente tali attività.
- (28) In risposta alla valutazione della Commissione, il produttore esportatore ha sostenuto che la Commissione ha trascurato di prendere in considerazione i due elementi fondamentali della sua offerta, ossia il massimale quantitativo e l'impegno relativo all'utilizzo finale (vale a dire soltanto per ulteriori lavorazioni). Secondo il produttore esportatore questi due impegni garantirebbero la cessazione delle esportazioni a prezzi di dumping, in quanto il prodotto in esame non sarebbe esportato nel mercato libero dell'Unione. Il produttore esportatore ha quindi sostenuto che nel regolamento definitivo la Commissione non ha rilevato un pregiudizio sul mercato vincolato. Nonostante tali argomentazioni, in uno spirito di piena collaborazione il produttore esportatore ha modificato la propria offerta, offrendo ventidue prezzi minimi all'importazione sulla base dei tipi di prodotto. Per quanto riguarda il rischio di compensazione incrociata, il produttore esportatore ha sostenuto che, poiché non saranno effettuate vendite nel mercato libero, in realtà è irrilevante stabilire a quale prezzo minimo il prodotto in esame è venduto all'interno del gruppo. Poiché tale prezzo minimo è irrilevante, lo è anche il rischio di compensazione incrociata. Il produttore esportatore ha inoltre sostenuto che le transazioni all'interno del gruppo sono soggette alla politica dei prezzi di trasferimento del gruppo e pertanto non possono essere utilizzate per una compensazione incrociata.
- (29) Il produttore esportatore non ha venduto prodotti piatti di acciaio laminati a caldo alle sue entità collegate nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Inoltre, contrariamente a quanto sostenuto dal produttore esportatore, le vendite intragruppo di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo destinati ad ulteriori lavorazioni non sono state escluse dalla constatazione del dumping pregiudizievole nel regolamento definitivo. Tali vendite rientrano attualmente nel campo di applicazione del dazio applicabile e la suddetta conclusione non può essere riconsiderata sulla base di un impegno. Considerando che l'argomentazione del produttore esportatore relativa all'impossibilità di una compensazione incrociata all'interno del gruppo si fonda sul presupposto erroneo secondo cui le vendite, all'interno del gruppo, di prodotti destinati alla trasformazione non sarebbero all'origine di un dumping pregiudizievole, tale argomentazione è stata pertanto respinta. Inoltre la politica dei trasferimenti interni

del gruppo è frutto di una decisione interna del gruppo stesso e come tale non è una garanzia sufficiente contro la possibilità di una compensazione incrociata e anche qualora lo fosse, una compensazione incrociata all'interno del gruppo potrebbe essere effettuata con mezzi diversi da una vendita di merci. Un impegno riguardante vendite collegate può essere accettato soltanto se alla fine il prodotto in questione è rivenduto a un acquirente indipendente e se il prezzo minimo all'importazione, opportunamente adeguato, può essere applicato a tali transazioni. Ciò non è possibile se il prodotto in questione è trasformato in un altro prodotto. L'offerta dei ventidue prezzi minimi all'importazione basati su gruppi di tipi di prodotti non può essere accettata in quanto le autorità doganali non avrebbero modo di controllarla efficacemente.

2.1.6. Metinvest Group (Ucraina)

- (30) Il produttore esportatore ha proposto due scenari nella sua offerta originaria. Il primo scenario si basa su un prezzo minimo all'importazione per tonnellata (il suo prezzo medio nel periodo dell'inchiesta, aumentato del dazio e adeguato per tenere conto dell'aumento del prezzo delle materie prime dopo il periodo dell'inchiesta), con la possibilità di vendere al di sotto di tale prezzo minimo all'importazione, con applicazione del dazio. Il secondo scenario si basa su un prezzo minimo all'importazione per tonnellata più basso (senza l'adeguamento per tenere conto dell'aumento del prezzo delle materie prime dopo il periodo dell'inchiesta) e senza la possibilità di vendere al di sotto di tale prezzo minimo all'importazione. Successivamente il produttore esportatore ha modificato la propria offerta aggiungendo un massimale quantitativo annuo per le vendite effettuate nell'ambito dell'impegno.
- (31) La Commissione non accetta clausole selettive in base alle quali il produttore esportatore è autorizzato a vendere nell'ambito di un impegno e, parallelamente, al di sotto del prezzo minimo all'importazione con applicazione del dazio; pertanto l'unico scenario che può essere preso in considerazione è il secondo. L'accettazione di tale clausola comporterebbe un meccanismo di compensazione incrociata nel quale le transazioni a livello del prezzo minimo all'importazione potrebbero essere compensate da transazioni effettuate a prezzi inferiori al prezzo minimo all'importazione.
- (32) A norma dell'articolo 50 dell'accordo di associazione UE-Ucraina, dovrebbe essere data preferenza agli impegni, a condizione che la Commissione riceva un'offerta attuabile che sia adeguata e che l'accettazione di queste offerte non sia ritenuta impraticabile. In questo caso per i motivi esposti di seguito la Commissione non ha ricevuto un'offerta di impegno attuabile e pertanto la preferenza non può essere accordata.
- (33) Secondo la valutazione della Commissione l'offerta è inadeguata per vari motivi. Essa è basata su un prezzo minimo all'importazione medio e pertanto non eliminerà gli effetti pregiudizievoli del dumping per tutti i tipi di prodotto, in particolare quelli più costosi. Come riconosciuto nei considerando 632 e 655 del regolamento definitivo, la Commissione ha ritenuto che una misura sotto forma di importo fisso per tonnellata specifico per ciascuna società riflettesse più accuratamente di un prezzo minimo all'importazione il dumping pregiudizievole riscontrato per il produttore esportatore. A differenza di un prezzo minimo all'importazione, questo tipo di misura garantisce inoltre che il dazio eliminerà completamente il dumping pregiudizievole, offrendo un'immediata protezione all'industria dell'Unione. Il produttore esportatore non ha proposto un adeguamento per le vendite effettuate attraverso le sue società collegate. Mentre i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo tendono a variare notevolmente nel corso del tempo, il produttore esportatore non ha proposto un meccanismo di adeguamento. Inoltre soltanto due dei tre siti di produzione che hanno esportato il prodotto in esame nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta rientrano nell'impegno. Infine il produttore esportatore ha proposto di applicare le condizioni dell'impegno alle vendite da esso effettuate alle entità collegate nell'Unione. La natura stessa di tali relazioni offre numerose possibilità di compensazione incrociata. Qualunque altra transazione o sovvenzione o qualunque altro prestito tra le due entità collegate potrebbero essere utilizzati per compensare il prezzo minimo all'importazione. La Commissione non è in grado di controllare queste transazioni e non dispone di parametri di riferimento adeguati che le consentano di verificare se si tratti di transazioni reali o di compensazione.
- (34) Inoltre l'accettazione dell'offerta sarebbe impraticabile. Date la struttura e le attività di vendita globali del produttore esportatore, l'impegno sui prezzi proposto non potrebbe essere controllato efficacemente, offrendo possibilità di compensazione incrociata dei prezzi. Il produttore esportatore ha diverse società collegate in vari Stati membri e al di fuori dell'Unione, alcune delle quali producono e vendono il prodotto simile. Il produttore esportatore effettua vendite nell'Unione *attraverso* una o più di queste società. Pertanto la Commissione non ha modo di controllare efficacemente tali attività.
- (35) In risposta alla valutazione della Commissione, il produttore esportatore ha presentato una terza versione della propria offerta di impegno. Nella nuova versione dell'offerta il produttore esportatore ha proposto quattro diversi prezzi minimi all'importazione e si è impegnato a non vendere al di sotto di tali prezzi. Secondo il produttore esportatore questa modifica è stata apportata benché la Commissione avesse ritenuto accettabile un unico prezzo minimo all'importazione per tutti i tipi di prodotto in una fase dell'inchiesta che ha condotto all'istituzione del dazio. Inoltre il produttore esportatore si è impegnato ad includere nell'offerta di impegno il terzo sito di

produzione; a non vendere il prodotto in esame tramite le sue entità collegate nell'Unione; a fornire informazioni dettagliate in merito alle vendite, nell'Unione, di altri prodotti ai suoi acquirenti dell'Unione che acquistano prodotti piatti di acciaio laminati a caldo; e a non vendere al di fuori dell'Unione il prodotto in esame e altri prodotti ai suoi acquirenti dell'Unione che acquistano prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. Infine il produttore esportatore ha proposto un massimale quantitativo annuo inferiore e ha proposto di applicare il dazio antidumping in vigore alle vendite che eccedono tale massimale.

- (36) In aggiunta a questi impegni, nel corso delle consultazioni il governo dell'Ucraina ha proposto di fornire alla Commissione le statistiche sulle esportazioni del prodotto in esame e di istituire un gruppo di esperti incaricato di facilitare lo scambio di statistiche e altre informazioni.
- (37) Il 5 febbraio 2018 il produttore esportatore ha apportato un'ulteriore modifica alla sua offerta di impegno. Il produttore esportatore ha sostenuto che tutte le vendite da esso effettuate sono soggette alla rigorosa politica dei prezzi del gruppo ed impediscono la compensazione incrociata. Ha inoltre sostenuto che i controlli periodici effettuati dalle autorità fiscali, sia nell'Unione sia in Svizzera, verificano rigorosamente le politiche dei prezzi del gruppo. Ciononostante il produttore esportatore si è impegnato a non vendere prodotti piatti di acciaio laminati a caldo fabbricati nell'Unione e altri prodotti fabbricati dal suo gruppo ai suoi acquirenti di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo che acquistano il prodotto in esame. Ciò si applicherebbe a tutti i suoi acquirenti ad eccezione di uno, che acquisterebbe prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dall'Ucraina, dall'Unione e altri prodotti fabbricati dal gruppo.
- (38) Per quanto riguarda l'osservazione secondo cui la Commissione ha ritenuto accettabile un unico prezzo minimo all'importazione per tutti i tipi di prodotto in una fase dell'inchiesta, la Commissione ha rilevato che in ultima analisi tale soluzione è stata respinta per motivi che sono esposti, tra l'altro, nei considerando 632 e 655 del regolamento definitivo, di cui il considerando 33 della presente decisione di esecuzione fornisce una sintesi.
- (39) L'offerta rimane inadeguata per vari motivi. Dei quattro gruppi di prezzi minimi all'importazione proposti, in uno le vendite sono state pressoché inesistenti, in un altro si osserva una variante di prezzo e nei due gruppi rimanenti si notano varianti di prezzo rilevanti. I prezzi minimi all'importazione, essendo basati sui prezzi medi in ciascun gruppo, non elimineranno dunque gli effetti pregiudizievoli del dumping per tutti i tipi di prodotto, in particolare quelli più costosi in ciascun gruppo. Inoltre i livelli dei quattro prezzi minimi all'importazione sono stati stabiliti in maniera del tutto arbitraria. Alla Commissione non sono stati forniti dati che giustifichino la differenza tra i prezzi minimi all'importazione. Infine, mentre i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo tendono a variare notevolmente nel corso del tempo, il produttore esportatore non ha comunque proposto un meccanismo di adeguamento.
- (40) L'accettazione dell'offerta di impegno rimane impraticabile. Il produttore esportatore si è impegnato a non vendere alcun prodotto alle entità degli acquirenti dell'Unione situate al di fuori dell'Unione. Tuttavia questo impegno riguarda soltanto le tre società produttrici e tralascia decine di società collegate al produttore esportatore, tra cui l'operatore commerciale svizzero. Anche qualora tutte queste società rientrassero nell'impegno, considerate le dimensioni del gruppo del produttore esportatore e l'entità della relativa clientela non sarebbe possibile controllare tale impegno. Inoltre il produttore esportatore ha proposto di fornire informazioni sulle vendite di altri prodotti ai suoi acquirenti dell'Unione che acquistano prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. La Commissione, tuttavia, non disporrebbe di parametri di riferimento adeguati per verificare se si tratti di transazioni di compensazione. Anche se il produttore esportatore si è impegnato a non effettuare vendite tramite le sue entità collegate nell'Unione, queste entità vendono il prodotto simile sul mercato unionale. Tali transazioni potrebbero riguardare gli stessi acquirenti e dunque essere utilizzate a fini di compensazione, eppure sono completamente escluse dall'ambito di applicazione dell'impegno.
- (41) La modifica dell'offerta di impegno proposta il 5 febbraio 2018 (ossia la proposta di vendere soltanto il prodotto in esame a tutti i suoi acquirenti dell'Unione che acquistano prodotti piatti di acciaio laminati a caldo, ad eccezione di uno) non elimina la suddetta perplessità in relazione all'acquirente escluso. Per gli altri clienti, considerando le dimensioni del gruppo del produttore esportatore, non sarebbe possibile appurare se una o più delle società collegate al produttore esportatore vendano altri prodotti agli acquirenti dell'Unione che acquistano prodotti piatti di acciaio laminati a caldo o alle loro entità collegate. Le politiche dei prezzi interne del produttore esportatore e dell'acquirente a cui questo intende vendere non sono una garanzia sufficiente contro la possibilità di una compensazione incrociata. Inoltre il produttore esportatore non è riuscito a spiegare in che modo i controlli delle autorità fiscali dell'Unione e della Svizzera riuscirebbero a rilevare prezzi indicativi di una compensazione incrociata. Accettare di vendere un prodotto a un prezzo inferiore a quello che si dovrebbe altrimenti applicare non costituisce necessariamente un reato di natura fiscale ma rientra nelle normali negoziazioni sui prezzi.
- (42) Infine le vendite oltre il massimale annuo soggette al dazio antidumping applicabile non possono essere accettate in quanto potrebbero essere utilizzate a fini di compensazione. Questa è sostanzialmente una variazione delle clausole selettive di cui al considerando 31, posticipata nel tempo. Pertanto, abbassando il massimale notevolmente al di sotto dei quantitativi esportati annui storici, questa nuova offerta aumenta il rischio di compensazione incrociata.

- (43) Nonostante la preferenza per gli impegni espressa all'articolo 50 dell'accordo di associazione UE-Ucraina, l'offerta non può essere accettata perché risulta inadeguata. Se anche fosse stata adeguata, la sua accettazione sarebbe comunque stata impraticabile per i motivi di cui sopra. Nessuna delle preoccupazioni di cui sopra sarebbe stata sufficientemente affrontata mediante lo scambio di dati statistici e la creazione del gruppo di esperti, come proposto dal governo dell'Ucraina nel corso della consultazione.

2.2. Conclusione

- (44) Per i motivi di cui sopra la Commissione non può accettare nessuna di queste offerte di impegno.

2.3. Osservazioni delle parti e rigetto delle offerte di impegno

- (45) Le parti interessate sono state informate dei motivi sui quali si fonda la presente decisione e hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni e di essere sentite. Al governo dell'Ucraina è stata inoltre offerta la possibilità di partecipare a consultazioni in conformità dell'articolo 50 *bis* dell'accordo di associazione UE-Ucraina. Le consultazioni con le autorità ucraine si sono tenute il 26 gennaio 2018; il governo dell'Ucraina ha trasmesso osservazioni scritte il 31 gennaio 2018. Si sono inoltre svolte diverse audizioni con i produttori esportatori interessati e con Eurofer, che rappresenta l'industria dell'Unione. Tutte le osservazioni ricevute nel corso di questa procedura sono state esaminate sopra. Né le osservazioni trasmesse dalle parti interessate né le consultazioni con il governo dell'Ucraina hanno condotto a una conclusione diversa dal rigetto delle offerte di impegno,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Gli impegni offerti dai produttori esportatori in relazione al procedimento antidumping relativo alle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari del Brasile, dell'Iran, della Russia e dell'Ucraina sono respinti.

Articolo 2

La presente decisione entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

Fatto a Bruxelles, l'8 marzo 2018

Per la Commissione

Il presidente

Jean-Claude JUNCKER
