

REGOLAMENTO (CE) N. 1069/97 DELLA COMMISSIONE

del 12 giugno 1997

che impone un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di biancheria da letto di cotone originaria dell'Egitto, dell'India e del Pakistan

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea⁽¹⁾, modificato dal regolamento (CE) n. 2331/96⁽²⁾, in particolare l'articolo 7,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDIMENTO

- (1) Il 13 settembre 1996, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*⁽³⁾, la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di biancheria da letto di cotone originaria dell'Egitto, dell'India e del Pakistan ed ha avviato un'inchiesta.
- (2) Il procedimento è stato avviato in seguito ad una denuncia presentata il 30 luglio 1996 dal comitato delle industrie del cotone e delle fibre connesse della CE (Eurocoton), per conto dei produttori comunitari che rappresentano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria di biancheria da letto di cotone. La denuncia conteneva elementi di prova relativi a pratiche di dumping sul prodotto in questione e al grave pregiudizio da esse derivante, considerati sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento.
- (3) La Commissione ha ufficialmente informato i produttori/esportatori e gli importatori notoriamente interessati, nonché le loro associazioni, i rappresentanti dei paesi esportatori e i denunzianti, dell'apertura del procedimento.
- (4) La Commissione ha offerto alle parti interessate la possibilità di presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. Un certo numero di produttori/esportatori dei paesi interessati, nonché i produttori, gli importatori, gli operatori commerciali e un'organizzazione rappresentativa dei consumatori della Comunità hanno presentato le loro osservazioni per iscritto. Tutte le parti che ne hanno fatto richiesta sono state sentite.

(5) A causa del numero elevato di produttori comunitari che hanno sostenuto esplicitamente la denuncia, la Commissione ha deciso di procedere ad un campionamento ed ha inviato questionari ad un campione rappresentativo di produttori comunitari, dai quali ha ricevuto informazioni dettagliate (cfr. considerandi 58-61).

(6) Analogamente, causa del numero elevato di produttori/esportatori dei paesi esportatori interessati, la Commissione ha deciso di procedere ad un campionamento ed ha inviato questionari ad un campione rappresentativo di produttori/esportatori, dai quali ha ricevuto informazioni dettagliate (cfr. considerandi 15-21).

(7) La Commissione ha inviato questionari a quattordici importatori notoriamente interessati, ricevendo solo tre risposte.

Inoltre, la Commissione ha inviato questionari a 28 grandi acquirenti di biancheria da letto compresi grossisti, dettaglianti e società che si occupano della vendita per corrispondenza, per tener conto dei loro interessi economici e valutare i probabili effetti su di essi e sulle relative decisioni d'acquisto. Tuttavia, solo quattro società hanno risposto al questionario.

(8) La Commissione ha cercato e verificato tutte le informazioni da essa ritenute necessarie ai fini della determinazione preliminare del dumping e del pregiudizio, ed ha proceduto a visite di verifica presso le sedi delle seguenti società del campione:

a) Produttori comunitari

Germania

- Bierbaum Textilwerke GmbH & Co KG, Borken
- Irisette GmbH & Co KG, Zell im Wiesental
- Gunter Meckelholz GmbH & Co, Bocholt
- Wilh. Wulfing GmbH & Co, Borken
- Luxorette GmbH, Wendlingen

Francia

- Société Industrielle Mulliez Frères SA, Roubaix
- Hacot Colombier SA, Houplines
- Ets Vanderschooten, Nieppe
- Joseph Hacot SA, La Gorgue
- Groupe Fremaux SA, Haubourdin
- C Bera SA, Noyelles-sur-Selle
- Jalla SA, Paris

(¹) GU n. L 56 del 6. 3. 1996, pag. 1.

(²) GU n. L 317 del 6. 12. 1996, pag. 1.

(³) GU n. C 266 del 13. 9. 1996, pag. 2.

Italia

- Vincenzo Zucchi SpA, Milano
- Bassetti SpA, Milano
- Bossi SpA, Mortara
- Gabel Industria Tessile SpA, Rovellasca

Portogallo

- Lameirinho Indústria Têxtil SA, Pevidém

b) *Produttori/esportatori*

Egitto

- Damietta Spinning & Weaving Co, Damietta
- El Nasr Wool and Selected Textiles Co (STIA), Alessandria
- Orient Linen & Cotton Co, Alessandria
- Stephanie Textile, Cairo

India

- Anglo French Textiles, Pondicherry
- Madhu Industries Ltd, Ahmedabad
- Madhu International, Ahmedabad
- Omkar Exports, Ahmedabad
- Prakash Cotton Mills Ltd, Bombay
- The Bombay Dyeing & Manufacturing Co Ltd, Bombay
- Nowrosjee Wadia & Sons Ltd, Bombay

Pakistan

- Al-Abid Silk Mills Ltd, Karachi
- Al-Abid Export (Pvt) Ltd, Karachi
- Al-Karam Textile Mills (Pvt) Ltd, Karachi
- Fateh Textile Mills, Hyderabad
- Gul Ahmed Textiles Mills Ltd, Karachi
- Excel Textile Mills Ltd, Karachi
- Mohammad Farooq Textile Mills Ltd, Karachi

c) *Importatore collegato*

- Barkat Limitd, Brentford UK

- (9) L'inchiesta relativa alle pratiche di dumping riguardava il periodo dal 1° luglio 1995 al 30 giugno 1996 («periodo dell'inchiesta»). L'esame del pregiudizio riguardava il periodo dal 1992 alla fine del periodo dell'inchiesta.

B. **PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE**1. **Prodotto in esame**

- (10) Il procedimento si applica alla biancheria da letto di fibra di cotone, pura o mista con fibre sintetiche o artificiali o con lino, imbianchita, tinta o stampata. La biancheria da letto comprende le lenzuola, i copripiumini e le federe, confezionati per la vendita separatamente o in set.

I tessuti di fibre di cotone utilizzati per produrre biancheria da letto sono identificati da due coppie di numeri. La prima indica il numero (o il peso) dei filati utilizzati rispettivamente per l'ordito e per la trama. La seconda indica il numero di fili per centimetro o per pollice rispettivamente dell'ordito e della trama.

I tessuti sono imbianchiti, tinti o stampati per essere poi tagliati e cuciti per confezionare lenzuola, lenzuola su misura, copripiumini e federe di dimensioni diverse. Il prodotto finale è confezionato per la vendita separatamente o in set.

Nonostante i diversi tipi di prodotto a causa delle differenze inerenti, tra l'altro, a tessitura, finitura, presentazione, dimensioni e imballaggio, essi possono essere considerati un prodotto unico ai fini del presente procedimento poiché hanno le stesse caratteristiche fisiche e sostanzialmente lo stesso impiego.

2. **Prodotto simile**

- (11) La Commissione ha esaminato se la biancheria da letto di cotone prodotta dalle industrie comunitarie e venduta sul mercato comunitario e la biancheria da letto di cotone prodotta in Egitto, in India e in Pakistan e venduta sul mercato comunitario e sui mercati interni erano simili.
- (12) I rappresentanti di alcune parti interessate hanno chiesto di escludere dal procedimento la biancheria da letto sbianchita sostenendo che essa non può essere considerata un prodotto simile, in quanto sarebbe diversa dal punto di vista tecnico dalla biancheria da letto stampata o tinta, non sarebbe un prodotto sostituibile con la produzione comunitaria e sarebbe destinata ad utilizzatori finali diversi (ospedali e alberghi).
- (13) L'inchiesta ha permesso di accertare che, sebbene esistano processi diversi per quanto riguarda la finitura dei tessuti (sbiancamento, tintura, stampa), tutti i prodotti finiti sono comparabili e competono sul mercato comunitario. Questo risultato è corroborato dal fatto che i dettaglianti acquistano tutti i tipi di biancheria da letto (sbianchita, tinta e stampata). È stato inoltre accertato che esiste una produzione comunitaria di biancheria da letto sbianchita e che alcuni tipi del prodotto non sono utilizzati esclusivamente da categorie specifiche di utilizzatori.
- (14) La Commissione ha concluso che, sebbene esistano differenze tra i prodotti fabbricati nella Comunità e quelli venduti per l'esportazione nella Comunità o venduti sul mercato interno nei paesi interessati, non esistono differenze per quanto riguarda le caratteristiche e gli impieghi di base dei diversi tipi e qualità della biancheria da letto di fibre di cotone. Di conseguenza i tipi venduti sul mercato interno dei paesi interessati e quelli destinati all'esportazione e i tipi prodotti nella Comunità sono stati considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento (CE) n. 384/96 (in seguito denominato «regolamento di base»).

C. CAMPIONAMENTO DEGLI ESPORTATORI/ PRODUTTORI NEI PAESI D'ORIGINE

1. Osservazioni generali

- (15) In considerazione del numero elevato di esportatori dei paesi interessati, la Commissione ha deciso di procedere ad un campionamento ai sensi dell'articolo 17 del regolamento di base.

Per permettere alla Commissione di selezionare un campione, ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento di base, agli esportatori ed ai loro rappresentanti è stato chiesto di manifestarsi entro tre settimane dall'avvio del procedimento e di fornire le informazioni essenziali sulle loro esportazioni e sul fatturato sul mercato interno, nonché sulle diverse fasi di produzione, comunicando inoltre i nomi e le attività di tutte le società collegate del settore della biancheria da letto. La Commissione si è messa inoltre in contatto anche con le autorità dei paesi interessati.

2. Preselezione del campione

- (16) Le società che si sono manifestate, che hanno fornito le informazioni richieste entro il periodo di tre settimane e che hanno esportato il prodotto in questione nella Comunità durante il periodo dell'inchiesta sono state considerate società che hanno collaborato e sono state selezionate per il campione.

Queste società rappresentavano rispettivamente circa il 100 %, l'82 % e il 77 % del totale delle esportazioni nella Comunità originarie dell'Egitto, dell'India e del Pakistan.

- (17) Le società che non sono state incluse nel campione sono state informate che l'eventuale dazio antidumping sulle loro esportazioni sarebbe stato calcolato ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 6 del regolamento di base, ossia senza superare la media ponderata del margine di dumping stabilito per le parti inserite nel campione.
- (18) Le società che non si sono manifestate entro il termine di tre settimane sono state considerate come società che non hanno collaborato.

3. Selezione del campione

- (19) Per tutti i paesi interessati, la selezione del campione è stata effettuata con il consenso dei rappresentanti delle società, delle associazioni o dei governi interessati.
- (20) Alle società inserite nel campione e che hanno collaborato nel quadro dell'inchiesta è stato assegnato un margine di dumping specifico e un'aliquota di dazio individuale.
- (21) La Commissione ha inoltre selezionato alcune società di riserva che, sebbene invitate a rispondere al questionario, sarebbero state sottoposte ad

inchiesta soltanto qualora le società del campione principale avessero in seguito rifiutato di collaborare.

Queste società sono state inoltre informate che l'eventuale dazio antidumping sulle loro esportazioni sarebbe stato calcolato ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 6 del regolamento di base, salvo che fossero selezionate per sostituire una società del campione originale. In tal caso sarebbero stati loro assegnati un margine di dumping specifico e un'aliquota di dazio individuale.

4. Analisi individuale delle società non inserite nel campione

- (22) Sette società che hanno collaborato, non incluse nel campione, hanno chiesto il calcolo dei margini di dumping individuali, allegando alla richiesta una risposta al questionario entro i termini fissati. Ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 3 del regolamento di base, non è stato possibile tuttavia accogliere la richiesta nel quadro della presente inchiesta visto che il numero degli esportatori era talmente elevato da rendere l'esame dei singoli casi indebitamente gravoso e da impedire la tempestiva conclusione dell'inchiesta. Le sette società sono state debitamente informate.

D. DUMPING

1. Valore normale

a) India

- (23) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base, la Commissione ha anzitutto valutato se le vendite globali sul mercato interno di biancheria da letto di cotone effettuate da ciascun esportatore/produttore fossero rappresentative, ossia se il volume totale di queste vendite fosse almeno pari al 5 % del volume totale delle corrispondenti vendite per l'esportazione nella Comunità.

Dalla valutazione è emerso che soltanto un esportatore/produttore aveva effettuato vendite rappresentative di biancheria da letto di cotone sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta.

- (24) La Commissione ha quindi esaminato se i diversi tipi di prodotto esportati nella Comunità fossero stati venduti in quantitativi rappresentativi sul mercato interno. A questo proposito la Commissione ha stabilito che i tipi destinati al mercato interno e quelli destinati all'esportazione, che presentavano dimensioni, tessitura, finitura e presentazione simili, erano prodotti analoghi.

Le vendite sul mercato interno di un tipo particolare del prodotto sono state considerate sufficientemente rappresentative quando il volume del tipo in questione venduto sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta rappresentava almeno il 5 % del volume totale del tipo analogo venduto per l'esportazione nella Comunità.

Per quanto riguarda l'unica società con vendite rappresentative sul mercato interno, la valutazione ha permesso di accertare che cinque tipi di biancheria da letto di cotone esportati nella Comunità erano stati venduti in quantitativi rappresentativi sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta.

- (25) In seguito, la Commissione ha valutato se le vendite sul mercato interno di ciascuno dei cinque tipi rappresentativi della società in questione potessero essere considerate come eseguite nell'ambito di normali operazioni commerciali, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4 del regolamento di base.

È stato appurato che i cinque tipi rappresentativi erano stati venduti in perdita, ossia a prezzi inferiori ai costi di produzione maggiorati delle spese generali, amministrative e di vendita. Di conseguenza, si ritiene che i tipi in questione non siano stati venduti nell'ambito di normali operazioni commerciali e che i prezzi praticati sul mercato interno non forniscano una base appropriata per la determinazione del valore normale.

- (26) Per quanto riguarda tutti i tipi venduti per l'esportazione nella Comunità da tutte le società, è stato necessario quindi costruire il valore normale ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento di base.

Il valore costruito è stato determinato sommando ai costi di produzione dei tipi esportati da ciascuna società un importo adeguato per quanto riguarda le spese generali, amministrative e di vendita ed un equo profitto.

Dato che soltanto una società aveva effettuato vendite rappresentative sul mercato interno e che i tipi venduti con profitto sul mercato interno rappresentavano meno dell'80 % ma più del 10 % del totale delle vendite effettuate sul mercato interno, per costruire il valore normale per tutte le società sottoposte all'inchiesta è stato utilizzato l'importo relativo alle spese generali, amministrative e di vendita e al profitto relativo a questa società, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 6 del regolamento di base.

b) Egitto

- (27) La valutazione globale relativa al carattere rappresentativo (cfr. considerando 23) ha messo in evidenza che tre delle quattro società del campione avevano effettuato vendite rappresentative di biancheria da letto di cotone sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta.

- (28) Sulla base dei criteri di comparabilità (cfr. considerando 24), la Commissione ha stabilito che i tipi di prodotti delle tre società egiziane che avevano effettuato vendite rappresentative sul mercato interno,

destinati al mercato interno e all'esportazione, non permettevano un confronto adeguato.

- (29) Di conseguenza, per quanto riguarda tutti i tipi venduti per l'esportazione nella Comunità dalle società egiziane del campione, il valore normale è stato calcolato sulla base di un valore costruito per i prodotti esportati nella Comunità, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento di base.

Per determinare un congruo importo per i profitti, la Commissione ha inoltre valutato se le vendite delle tre società con vendite rappresentative fossero state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali. Per due delle tre società è stato accertato che tutti i tipi destinati al mercato interno erano stati venduti in perdita (ossia a prezzo inferiore ai costi di produzione con l'aggiunta delle spese generali, amministrative e di vendita). Di conseguenza, si è ritenuto che le vendite sul mercato interno delle due società non fossero state eseguite nell'ambito di normali operazioni commerciali e non potessero quindi essere utilizzate per determinare un profitto adeguato.

Per quanto riguarda la terza società è stato accertato che le vendite remunerative (ossia eseguite a prezzi superiori ai costi di produzione con l'aggiunta delle spese generali, amministrative e di vendita) di tutti i tipi di prodotti sul mercato interno erano inferiori all'80 % ma superiori al 10 %. Di conseguenza queste vendite sono state considerate come eseguite nel corso di normali operazioni commerciali e il profitto realizzato è stato utilizzato per costruire il valore normale per tutte le società egiziane.

- (30) Analogamente, per l'unica società che aveva effettuato sufficienti vendite remunerative dei prodotti in questione sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta, il valore normale costruito è stato basato sul costo di produzione dei tipi esportati con l'aggiunta delle spese generali, amministrative e di vendita e del margine di profitto.

- (31) Per quanto riguarda le due società che hanno effettuato vendite rappresentative sul mercato interno, non eseguite tuttavia nel corso di normali operazioni commerciali, per costruire il valore normale sono stati utilizzati i rispettivi costi di produzione e le spese generali, amministrative e di vendita, con l'aggiunta del margine di profitto della società che aveva effettuato sufficienti vendite remunerative sul mercato interno.

- (32) Per costruire il valore normale per quanto riguarda la società che non aveva effettuato vendite rappresentative sul mercato interno, la Commissione ha utilizzato i costi di produzione per ciascun tipo esportato ai quali è stata aggiunta la media ponderata effettiva delle spese generali, amministrative e di vendita delle società con vendite rappresentative sul mercato interno e il margine di profitto della società con vendite remunerative sufficienti sul mercato interno.

c) *Pakistan*

- (33) La valutazione globale del carattere rappresentativo (cfr. considerando 23) ha permesso di accertare che soltanto una società del campione aveva effettuato vendite rappresentative di biancheria da letto di cotone sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta.
- (34) Sulla base dei criteri di comparabilità (cfr. considerando 24), la Commissione ha accertato che i tipi di prodotti delle società con vendite rappresentative sul mercato interno destinati al mercato interno ed all'esportazione non permettevano un confronto adeguato.
- (35) Di conseguenza, per tutti i tipi venduti per l'esportazione nella Comunità dalle società pakistane del campione, il valore normale è stato calcolato sulla base di un valore costruito per i prodotti esportati nella Comunità, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento di base.

Per quanto riguarda la società che ha effettuato vendite rappresentative sul mercato interno, è stato accertato che le vendite remunerative (ossia eseguite a prezzi superiori ai costi di produzione con l'aggiunta delle spese generali, amministrative e di vendita) dei tipi venduti sul mercato interno erano inferiori all'80 % ma superiori al 10 %. Di conseguenza, queste vendite sono state considerate come eseguite nel corso di normali operazioni commerciali e quindi le spese generali, amministrative e di vendita sostenute e il profitto realizzato nell'ambito di queste vendite remunerative sono stati utilizzati per costruire il valore normale per tutte le società pakistane del campione.

Su questa base, la Commissione ha determinato il valore costruito sommando ai costi di produzione dei tipi esportati da ciascuna società le spese generali, amministrative e di vendita sostenute e il profitto realizzato dalla società che aveva effettuato vendite remunerative e rappresentative sul mercato interno.

- (36) Due società hanno sostenuto che a causa di circostanze straordinarie derivanti dalla precaria situazione politica a Karachi durante il periodo dell'inchiesta, i costi corrispondenti alla capacità inutilizzata non devono essere presi in considerazione per calcolare il valore normale costruito. Visto che queste società non hanno presentato sufficienti elementi di prova contabili documentati tali da giustificare una deviazione rispetto al metodo di ripartizione dei costi tradizionalmente utilizzato, la Commissione, a titolo provvisorio, non ha tenuto conto di queste richieste ai fini del calcolo dei margini di dumping.

2. Prezzo all'esportazione

- (37) In generale, gli esportatori/produttori hanno venduto la biancheria da letto di cotone sul mercato comunitario ad acquirenti indipendenti.

Di conseguenza, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in riferimento ai prezzi realmente pagati o pagabili, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8 del regolamento di base.

- (38) Un esportatore/produttore pakistano aveva tuttavia venduto una parte delle sue esportazioni ad un importatore collegato con sede nella Comunità. Per quanto riguarda le transazioni effettuate attraverso l'importatore collegato, i prezzi all'esportazione sono stati adeguati ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base per tener conto di tutti i costi, compresi i dazi e le imposte, sostenuti tra l'importazione e la rivendita e dei profitti normalmente derivanti, per stabilire un prezzo all'esportazione attendibile.

3. Confronto

- (39) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, sono stati effettuati adeguamenti, ove opportuno e giustificato, per quanto riguarda le differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base.

Sono stati applicati i seguenti adeguamenti.

- India: adeguamenti per le differenze degli oneri all'importazione e imposte indirette, trasporto e movimentazione, nolo e assicurazione marittimi, imballaggio, crediti e commissioni;
- Egitto: adeguamenti per le differenze del nolo, dei costi di imballaggio, dei crediti e delle commissioni;
- Pakistan: adeguamenti per le differenze degli oneri all'importazione e delle imposte indirette, nolo marittimo, trasporti interni, crediti commissioni.

- (40) L'esportatore/produttore indiano che aveva effettuato vendite globali rappresentative sul mercato interno ha chiesto un adeguamento al valore normale del 5 % per tener conto delle differenze relative allo stadio commerciale, sostenendo che le vendite per l'esportazione ai distributori nella Comunità erano state realizzate in quantitativi notevolmente superiori a quelli delle vendite effettuate attraverso tre canali di vendita distinti sul mercato interno (grossisti con esclusiva per quanto riguarda i prodotti di marca, altri grossisti e utilizzatori industriali).

La Commissione ha valutato la possibilità di applicare un adeguamento di questo tipo ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base.

Un adeguamento per le differenze concernenti i quantitativi non era tuttavia giustificato, poiché non è stato possibile accertare che i distributori sul mercato interno avessero beneficiato di sconti o riduzioni a causa degli ingenti quantitativi presumibilmente acquistati.

Non è stato nemmeno possibile concedere un adeguamento per le differenze relative allo stadio commerciale, dato che la società interessata ha fatto riferimento esclusivamente ai diversi canali di distribuzione sul mercato interno e all'esportazione, senza poter dimostrare che le asserite differenze relative allo stadio commerciale del prezzo all'esportazione e del valore normale avevano influito sulla comparabilità dei prezzi come dimostrato dalle costanti ed evidenti differenze tra le funzioni e i prezzi per i diversi stadi commerciali nel mercato interno.

- (41) La stessa società aveva inoltre chiesto un adeguamento del valore normale del 10 % per le differenze relative alle spese per la promozione della marca, sostenendo di aver sostenuto, per le vendite ai grossisti in possesso dell'esclusiva sul mercato interno, spese promozionali eccessive che non erano state sostenute per le esportazioni nella Comunità. Per valutare se una differenza di questo tipo tra le spese di promozione sostenute potesse aver inciso sulla comparabilità dei prezzi, la Commissione ha esaminato il totale delle spese generali, amministrative e di vendita sostenute dalla società per quanto riguarda le vendite sul mercato interno ai grossisti con esclusiva che avevano acquistato soltanto prodotti di marca e ha accertato che si trattava di un importo equivalente a quello relativo alle vendite sul mercato interno destinate ad altri grossisti che avevano acquistato esclusivamente prodotti non di marca. Inoltre, non sono state fornite prove del fatto che gli acquirenti abbiano pagato prezzi notevolmente superiori per i prodotti di marca. Dato che le esportazioni nella Comunità della società in questione riguardavano prodotti non di marca, è stato concluso che le spese promozionali relative alla marca non avevano inciso sulla comparabilità dei prezzi. Di conseguenza, la richiesta di adeguamento è stata respinta.
- (42) Infine, va sottolineato che il calcolo dei due adeguamenti richiesti (cfr. considerandi 40 e 41) non era corroborato da dati verificabili ed è stato possibile accertare che esso era superiore al totale delle spese generali, amministrative e di vendita sostenute dalla società interessata durante il periodo dell'inchiesta.
- (43) Tutti gli esportatori/produttori indiani hanno chiesto un adeguamento per i crediti concessi per quanto riguarda le vendite per l'esportazione sulla base del costo reale dei crediti. Tuttavia, dato che il regolamento di base, nell'articolo 2, paragrafo 10, lettera g), stabilisce che un adeguamento di questo tipo si applica quando il credito concesso è un fattore del quale si è tenuto conto nella determinazione dei prezzi applicati, la Commissione ha calcolato l'adeguamento sulla base del credito concordato al momento della vendita, ossia del costo calcolato in funzione delle condizioni di pagamento, del numero dei giorni e del tasso di interesse prevalente.

- (44) L'esportatore/produttore indiano che aveva effettuato vendite globali rappresentative sul mercato interno ha chiesto un adeguamento per quanto riguarda i costi dei crediti relativi alle vendite sul mercato interno. La richiesta è stata respinta poiché, per il periodo dell'inchiesta, non esistevano prove di condizioni di pagamento concordate al momento della vendita. In effetti, l'inchiesta ha rivelato che le merci sono state sempre consegnate dopo il pagamento.
- (45) Tutti gli esportatori/produttori pakistani hanno chiesto un adeguamento del valore normale per quanto riguarda gli oneri e i dazi all'importazione applicati sulle materie fisicamente incorporate nel prodotto simile, quando questo era destinato al consumo in Pakistan e rimborsati per le esportazioni del prodotto in esame ai sensi della legislazione pakistana. Tuttavia, l'inchiesta ha rivelato che gli importi degli oneri e dei dazi all'importazione restituiti superavano gli importi verificabili e realmente inclusi nel costo delle materie prime utilizzate. Di conseguenza, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera b) del regolamento di base, l'adeguamento è stato limitato agli importi realmente inclusi nel costo delle materie prime.

4. Margini di dumping

a) Metodo generale

- (46) In generale, la media ponderata del valore normale costruito per tipo è stata messa a confronto con la media ponderata del prezzo all'esportazione per tipo. Tuttavia, per quanto riguarda cinque esportatori/produttori pakistani, tutte le transazioni di esportazione si riferivano ad un tipo di prodotto diverso. Di conseguenza, per quanto riguarda questi esportatori/produttori, è stato effettuato un confronto dei valori normali individuali, determinati per queste società secondo il considerando 35, con prezzi all'esportazione individuali nella Comunità sulla base di ogni operazione, come previsto nei considerandi 37 e 38.

b) Metodo applicato a gruppi di società

- (47) Secondo la prassi normalmente seguita dalla Commissione, le società collegate o le società che appartengono allo stesso gruppo sono considerate come un'unica entità e quindi per tutte le società viene stabilito un unico margine di dumping. In effetti, l'eventuale calcolo di margini di dumping individuali potrebbe incoraggiare l'elusione di misure antidumping, rendendole inefficaci, in quanto permetterebbe ai produttori collegati di incanalare le loro esportazioni nella Comunità attraverso la società alla quale è stato applicato il più basso margine di dumping individuale.

In tal modo, gli esportatori/produttori collegati che appartengono allo stesso gruppo sono stati conside-

rati come un'unica entità ed è stato loro attribuito un unico margine di dumping. Per quanto riguarda gli esportatori/produttori che appartengono allo stesso gruppo è stato deciso di calcolare anzitutto un margine di dumping per società ed in seguito è stata fissata ed attribuita a tutto il gruppo una media ponderata dei margini di dumping individuali.

c) *Applicazione specifica*

- (48) Il metodo sopra esposto è stato applicato a due gruppi di società indiani e a due gruppi pakistani. Tuttavia, per quanto riguarda un gruppo indiano ed un gruppo pakistano, le esportazioni nella Comunità di una società di ciascun gruppo sono state considerate minime e non sono state prese in considerazione ai fini del calcolo.

Per quanto riguarda l'Egitto, la maggior parte delle società che hanno collaborato (13 su 21) sono controllate dallo Stato in maniera diretta o indiretta e gestite dal governo. Di conseguenza, secondo la prassi di cui al considerando 47, tutte le aziende statali sono state considerate un'unica entità.

Tre dei quattro esportatori/produttori egiziani del campione erano controllati dallo Stato. È stato quindi calcolato un margine di dumping medio ponderato per le tre società, che è stato in seguito applicato a tutte le aziende statali che hanno collaborato, sottoposte o meno dell'inchiesta. Per la quarta società sottoposta all'inchiesta è stato calcolato un margine di dumping individuale. Infine, alle società non controllate dallo Stato che hanno collaborato e che non sono state inserite nel campione, è stato assegnato il margine di dumping medio ponderato delle quattro società del campione, calcolato sulla base del fatturato delle esportazioni nella Comunità.

d) *Margini di dumping per le società del campione*

- (49) Come descritto nei considerandi 39 e 46-48, il confronto ha dimostrato l'esistenza di pratiche di dumping per quanto riguarda tutte le società che hanno pienamente collaborato all'inchiesta. I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo all'importazione CIF, alla frontiera comunitaria, sono i seguenti:

India

— Anglo French Textiles	27,3 %
— The Bombay Dyeing & Manufacturing Co Ltd	9,4 %
— Nowroosje Wadia & Sons Ltd	9,4 %
— Madhu Industries Ltd	19,5 %
— Madhu International	19,5 %
— Omkar Exports	16,5 %

— Prakash Cotton Mills Ltd	3,9 %
----------------------------	-------

Egitto

— Damietta Spinning & Weaving Co	13,5 %
— El Nasr Wool and Selected Textiles Co (STIA)	13,5 %
— Orient Linen & Cotton Co	13,5 %
— Stephanie Textile	9,1 %

Pakistan

— Al-Abid Silk Mills Ltd	8,2 %
— Al-Abid Export (Pvt) Ltd	8,2 %
— Al-Karam Textile Mills (Pvt) Ltd	2,6 %
— Fateh Textile Mills Ltd	7,9 %
— Gul Ahmed Textile Mills Ltd	0,2 % (de minimis)
— Excel Textile Mills Ltd	0,2 % (de minimis)
— Mohammed Farooq Textile Mills Ltd	6,6 %

e) *Margine di dumping per le società che hanno collaborato non inserite nel campione*

- (50) Alle società che hanno collaborato, non inserite nel campione (cfr. considerandi 17 e 21), è stato assegnato il margine di dumping medio delle società del campione, ponderato sulla base del fatturato delle esportazioni nella Comunità. Ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 6 del regolamento di base, ai fini del calcolo del margine di dumping medio non si è tenuto conto dei margini minimi. Espressi in percentuale del prezzo all'importazione CIF alla frontiera comunitaria, i margini di dumping provvisori sono i seguenti:

— India	13,6 %
— Egitto	13,5 % (per quanto riguarda le aziende statali)
— Egitto	13,0 % (per quanto riguarda le altre società)
— Pakistan	6,5 %

f) *Margine di dumping per le società che non hanno collaborato*

- (51) Per quanto riguarda le società che non hanno collaborato, un margine di dumping è stato determinato sulla base dei dati disponibili ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base. Dato l'elevato livello di collaborazione è stato ritenuto opportuno fissare il margine di dumping per le società che non hanno collaborato in ciascun paese interessato al livello del margine di dumping più elevato accertato per una società in ciascun campione. Verrebbe infatti premiata l'omessa collaborazione se il margine di dumping attribuibile agli esportatori/produttori che non si erano manifestati fosse inferiore al margine più elevato accertato per un esportatore/produttore che ha collaborato.

I margini di dumping provvisori espressi in percentuale del prezzo all'importazione CIF alla frontiera comunitaria sono i seguenti:

— India	27,3 %
— Egitto	13,5 %
— Pakistan	8,2 %

E. INDUSTRIA COMUNITARIA

1. Definizione di industria comunitaria

- (52) Dopo aver eliminato dall'elenco sette società non denunzianti, la Commissione ha accertato che le altre società rappresentavano la proporzione maggioritaria della produzione comunitaria di biancheria da letto e soddisfacevano quindi i requisiti dell'articolo 5, paragrafo 4 del regolamento di base.

Dopo l'inizio del procedimento, alcune organizzazioni che rappresentano gli esportatori e gli importatori di biancheria da letto dei paesi interessati hanno sostenuto che numerosi produttori dell'industria comunitaria importavano il prodotto oggetto di dumping dai paesi sottoposti all'inchiesta. In tal caso, la Commissione ha nuovamente esaminato se, alla luce delle disposizioni dell'articolo 4, paragrafo 1, lettera a) del regolamento di base, queste società dovessero essere escluse dalla definizione di «industria comunitaria».

- (53) Ai fini dell'esame a secondo la prassi abituale delle istituzioni comunitarie, è stato considerato opportuno determinare se le società erano essenzialmente produttori nella Comunità, con un'attività supplementare basata sulle importazioni unicamente per integrare la produzione comunitaria e per poter offrire una gamma completa di prodotti, oppure se si trattava di importatori con una produzione aggiuntiva relativamente limitata nella Comunità.
- (54) In tutti i casi ad eccezione di uno, le società che assertivamente importavano biancheria da letto dai paesi interessati erano inserite nel campione dei produttori comunitari (cfr. considerandi da 58 a 61). La Commissione di conseguenza ha potuto esaminare il volume di queste importazioni durante le visite di verifica in loco. Per tutte le società del campione ad eccezione di una, l'inchiesta ha dimostrato che le importazioni dei prodotti oggetto di dumping originari dei paesi interessati rappresentavano meno del 10 % del fatturato delle società in questione durante il periodo in esame. La Commissione ritiene quindi che queste società non siano state risparmiate dagli effetti delle importazioni oggetto di dumping e che ai sensi dell'articolo 4 del regolamento di base esse possano essere consi-

derate, con gli altri produttori che hanno collaborato, come appartenenti all'industria comunitaria.

Per quanto riguarda un'altra società inserita nel campione, è stato accertato che durante il periodo dell'inchiesta una proporzione più elevata delle vendite di biancheria da letto era d'origine pakistana e che solo una parte minima delle vendite proveniva dalla produzione propria. È emerso inoltre che in futuro la società si sarebbe probabilmente concentrata ulteriormente sulle importazioni. Di conseguenza questa società, la cui attività principale chiaramente non riguardava la produzione di biancheria da letto all'interno della Comunità, è stata esclusa dalla definizione di «industria comunitaria».

- (55) Poiché l'esame ha permesso di accertare che tutte le società del campione, ad eccezione di una, assertivamente importatrici di biancheria da letto originaria dei paesi interessati, non importavano il prodotto in quantitativi sufficienti per essere escluse, è stato considerato che le dichiarazioni degli esportatori a questo proposito fossero eccessive ed inaffidabili. Di conseguenza, sulla base dei risultati concernenti il campione, non è giustificato escludere l'unica società non inserita nel campione, che rientra quindi nella definizione di industria comunitaria. In ogni caso, questa circostanza non influisce in modo sostanziale sulla questione del carattere rappresentativo dell'industria comunitaria.
- (56) Altre tre società sono state eliminate: una società non produceva più biancheria da letto, mentre le altre due non hanno risposto alla richiesta di informazioni inviata, attraverso Eurocoton e le associazioni nazionali, ai denunzianti che non erano stati selezionati per il campione di produttori comunitari, per ottenere informazioni sull'industria comunitaria nel suo complesso.
- (57) Le restanti 35 società che hanno collaborato nel quadro dell'inchiesta, situate in Francia, Germania, Italia, Spagna, Portogallo, Austria e Finlandia, rappresentavano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria totale durante il periodo dell'inchiesta. Queste società quindi costituiscono l'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1 del regolamento di base.

2. Campionamento

- (58) In considerazione del numero elevato di società dell'industria comunitaria, è stato deciso di procedere ad un campionamento, ai sensi dell'articolo 17 del regolamento di base.
- (59) Sulle 35 società che rappresentano il 96,7 % della produzione dell'industria comunitaria e il 32,5 % della produzione comunitaria totale nel 1995 (secondo le ultime cifre disponibili quando è stato preparato il campione), 27 avevano sede in Germania, Italia, Francia e Portogallo.

- (60) Di norma, i produttori comunitari vendono gran parte della loro produzione di biancheria da letto nello Stato membro in cui sono situati, anche a causa delle differenze tra gli Stati membri per quanto riguarda i prodotti e le dimensioni standard. Questa circostanza si riscontra in particolare in Germania, in Francia e in Italia che sono i principali produttori di biancheria da letto nella Comunità ed importatori di ingenti quantitativi. I produttori di questi Stati membri erano quindi i candidati ideali per valutare l'impatto delle importazioni sulle industrie comunitarie.

I produttori del Portogallo vendono gran parte della loro produzione in altri Stati membri e rappresentano circa un terzo della produzione delle società denunzianti. Sebbene il Portogallo non importi quantitativi significativi, è stato deciso di valutare l'effetto delle importazioni sui produttori portoghesi e di inserire il Portogallo nel campione.

- (61) In consultazione con l'associazione denunziante Eurocoton, è stato preparato un elenco preliminare di diciannove società (otto francesi, sei tedesche, quattro italiane e una portoghese).

Durante l'inchiesta, una società è stata esclusa dal campione perché non ha collaborato. Per questo motivo e in seguito all'esclusione di un'altra società ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, lettera a) del regolamento di base (cfr. considerando 54), nella seguente analisi relativa al pregiudizio, le informazioni fornite relative ai produttori del campione si basano sui dati comunicati dai restanti diciassette produttori, che rappresentavano il 20,7 % della produzione comunitaria totale e il 61,6 % della produzione dell'industria comunitaria. Essi comprendevano le principali società dell'industria comunitaria in Germania, in Italia e in Portogallo, nonché alcuni piccoli produttori. La Commissione quindi ha ritenuto che il campione fosse rappresentativo dell'industria comunitaria.

F. PREGIUDIZIO

1. Raccolta dei dati

- (62) I dati necessari per l'esame del pregiudizio a danno dell'industria comunitaria sono stati raccolti ed analizzati a tre livelli diversi, con il metodo seguente:

- a livello di tutta la Comunità (UE dei 15), per quanto riguarda le tendenze relative a produzione, consumo nella Comunità, importazioni, esportazioni e quota di mercato; i dati sono stati ottenuti da Eurocoton e da fonti industriali ufficiali, in particolare dal CITH (Centre d'Information Textile et Habillement) che fornisce

una serie di cifre relative alla produzione in tutta la Comunità per la categoria tessile 20; questa categoria è leggermente più ampia della definizione del prodotto oggetto del presente procedimento, ma la differenza è minima dato che gli altri prodotti sono di importanza trascurabile;

- a livello dell'industria comunitaria, come definita nei paragrafi precedenti, per quanto riguarda l'andamento della produzione, delle vendite per valore e dell'occupazione;
- a livello dei produttori comunitari del campione, per quanto riguarda i fattori succitati e le tendenze dei prezzi e della redditività.

2. Consumo

- (63) Il consumo comunitario del prodotto in questione (calcolato come la somma della produzione e delle importazioni, meno le esportazioni) è sceso da 200 000 tonnellate nel 1992 a 186 000 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta, con una percentuale quindi del 7 %.

3. Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni oggetto di dumping

- (64) Ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4 al regolamento di base, la Commissione ha valutato se fosse giustificato procedere ad una valutazione cumulativa del pregiudizio provocato dai tre paesi esportatori.
- (65) Per quanto riguarda le condizioni di cui all'articolo 3, paragrafo 4, lettera a), il margine di dumping stabilito per le importazioni originarie di ciascun paese è superiore al minimo e il volume delle importazioni di ciascun paese non è trascurabile. A questo proposito va rilevato che India e Pakistan sono entrambi soggetti a contingenti sulle loro esportazioni di biancheria da letto nella Comunità. I due paesi hanno esaurito questi contingenti (almeno al 98 %) per gli esercizi 1993, 1994 e 1995 e hanno aumentato i contingenti effettivi con il trasferimento di contingenti assegnati ad altre categorie. Inoltre, nel 1995 l'India ha apparentemente esportato nella Comunità un quantitativo di biancheria da letto superiore del 20 % rispetto al quantitativo autorizzato per l'esercizio 1995.

I tre paesi esportatori interessati dal procedimento hanno aumentato le loro esportazioni del prodotto in questione tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta. Il Pakistan, principale esportatore, ha aumentato il volume delle esportazioni del 6 %, e l'India, al secondo posto, ha aumentato le sue esportazioni del 56 %. Le esportazioni originarie dell'Egitto, non soggette a contingenti, sono aumentate del 282 % tra il 1992 ed il periodo dell'inchiesta, pur rimanendo ad un livello decisamente inferiore rispetto a quello degli altri due paesi.

Ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, lettera b), sono state analizzate le condizioni della concorrenza tra i prodotti importati e tra questi e i prodotti comunitari simili. È stato appurato che le importazioni sono in diretta concorrenza tra di esse e con il prodotto comunitario simile e che, in particolare, numerosi grandi acquirenti di biancheria da letto acquistano tanto dalle industrie comunitarie quanto dai paesi interessati. Nonostante le variazioni proporzionali riscontrate rispetto al tipo e alla destinazione delle esportazioni da ciascuno dei paesi interessati, è stato appurato che i prodotti di ciascun paese esportatore erano analoghi e in concorrenza sul mercato comunitario fra di essi e con i prodotti dei produttori comunitari.

- (66) Di conseguenza è stato ritenuto che la valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni fosse opportuna, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4 del regolamento di base.

4. Volume e quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping

- (67) Le importazioni oggetto di dumping dai tre paesi interessati sono passate da 33 825 tonnellate nel 1992 a 46 656 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta, con un aumento di 12 831 tonnellate o del 38 %. Durante lo stesso periodo, la quota di mercato è aumentata dal 16,9 al 25,1 %.

5. Prezzi delle importazioni in questione

- (68) La Commissione ha esaminato se le vendite dei produttori ed esportatori nella Comunità fossero state effettuate a prezzi inferiori a quelli applicati dai produttori comunitari del campione durante il periodo dell'inchiesta.
- (69) Data la varietà dei prodotti in oggetto, la Commissione ha definito alcuni prodotti di riferimento, particolarmente rilevanti in ciascuno dei principali mercati analizzati (Francia, Germania ed Italia) per i quali dovevano essere determinati prezzi e costi per i produttori comunitari del campione. A causa delle diverse abitudini e tradizioni, questi prodotti erano diversi in ciascuno degli Stati membri esaminati.

Per ciascuno dei prodotti di riferimento e per un certo numero di altri prodotti di biancheria da letto di interesse specifico in determinati mercati, venduti da produttori comunitari del campione, la Commissione ha stabilito i prezzi medi durante il periodo dell'inchiesta utilizzando i dati ottenuti dai produttori comunitari del campione. Questi prezzi sono stati confrontati con quelli dei prodotti importati di dimensioni, tessitura e finitura simili, che erano stati venduti a clienti situati negli Stati membri interessati.

- (70) Alcuni esportatori hanno sostenuto che i prodotti importati, anche se corrispondevano per dimensioni, tessitura e finitura, non potevano essere considerati paragonabili, essenzialmente perché le merci importate erano di qualità inferiore. Le differenze qualitative derivavano assertivamente, ad

esempio, da una tecnologia di tessitura meno avanzata.

- (71) Le differenze nella tecnologia produttiva di per se stesse non implicano tuttavia l'esistenza di differenze fisiche tra gli articoli prodotti. Inoltre, la Commissione ha ricevuto informazioni documentate dalle quali risulta che gli esportatori dei paesi interessati hanno prodotto biancheria da letto utilizzando macchinari estremamente avanzati.

È stato inoltre accertato che i prodotti erano spesso venduti parallelamente, ad esempio quando venivano presentati sulla stessa pagina dei cataloghi di vendita per corrispondenza, senza l'indicazione dell'origine. In ogni caso, non è stato possibile individuare differenze per quanto riguarda la qualità.

La Commissione quindi ha concluso che non esistevano motivi per non mettere a confronti i prezzi di prodotti corrispondenti per dimensioni, tessitura e finitura, come previsto dal considerando 69.

- (72) Alcuni esportatori hanno inoltre sostenuto che i prodotti importati e quelli comunitari erano venduti attraverso canali di vendita diversi e di conseguenza non erano in concorrenza. Essi hanno inoltre affermato che, mentre gli esportatori vendevano a grandi catene di ipermercati e a società di vendita per corrispondenza, in particolare per le vendite «promozionali» a basso prezzo, i produttori europei privilegiavano le merci di marca, vendute attraverso dettaglianti specializzati o grandi magazzini.

Dall'esame è risultato che i canali di vendita variavano effettivamente per quanto riguarda i produttori comunitari e gli importatori e variavano anche tra i produttori comunitari. Tuttavia, i grandi acquirenti come gli ipermercati e le società di vendita per corrispondenza erano rilevanti anche per la maggior parte dei produttori comunitari del campione e talvolta erano i loro principali clienti. È stato inoltre accertato che le vendite ai grandi clienti per le vendite promozionali rappresentava una parte considerevole della produzione comunitaria. Di conseguenza si è ritenuto giustificato confrontare i prezzi dei prodotti importati e quelli dei prodotti comunitari.

- (73) La Commissione ha analizzato in che modo i quantitativi e i prezzi delle importazioni in questione e delle vendite dei produttori comunitari del campione variavano in funzione del canale di vendita. I risultati erano diversi a seconda degli Stati membri: in Francia ed in Germania, ad esempio, i produttori comunitari hanno effettuato oltre l'80 % delle vendite direttamente ai dettaglianti e hanno venduto quantitativi ridotti a prezzi relativamente elevati a grossisti e distributori. Le importazioni erano ripartite tra dettaglianti e grossisti e alcuni esportatori hanno venduto esclusivamente a grossisti. In tali circostanze la Commissione ha ritenuto che un confronto dei prezzi secondo il canale di vendita non fosse opportuno. I prezzi praticati

dai produttori comunitari ai grossisti e ai distributori non potevano infatti essere considerati rappresentativi ai fini del confronto con i prezzi delle importazioni vendute in grandi quantitativi.

- (74) Di conseguenza il confronto è stato effettuato tra i prezzi medi delle importazioni, dazio corrisposto, CIF frontiera comunitaria e i prezzi medi franco fabbrica dei produttori comunitari per ciascun prodotto di riferimento. I prezzi dei produttori comunitari sono stati ridotti di un margine calcolato per ottenere il prezzo medio attraverso il canale di vendita più conveniente (ad esempio magazzini discount in Germania, ipermercati in Francia). Il prezzo ottenuto è stato ulteriormente ridotto per tener conto dei costi degli importatori.
- (75) Alcuni esportatori hanno osservato che alcuni tipi di prodotto (segnatamente una qualità particolare, ossia i tessuti impressi a secco «seersucker» e i prodotti sbianchiti, spesso destinati a enti come alberghi e ospedali) erano rilevanti nel quadro delle loro esportazioni ma non erano rappresentati tra i prodotti di riferimento. Questi esportatori hanno pertanto affermato che i prodotti da essi esportati nella Comunità e i prodotti venduti dai produttori comunitari non erano in concorrenza tra di loro e che non era possibile procedere ad un'analisi corretta della sottoquotazione oppure che era necessario escludere questi tipi dalle misure imposte.
- (76) La Commissione ha esaminato queste argomentazioni ma ha concluso che le differenze tra i prodotti non erano sufficienti per confutare la conclusione che i prodotti venduti dagli esportatori e quelli venduti dai produttori comunitari erano in concorrenza tra di loro. La Commissione ha accertato che la concentrazione dei produttori comunitari su altri prodotti rifletteva il livello della concorrenza delle importazioni oggetto di dumping e ha deciso che l'analisi attuata con il metodo esposto nei paragrafi precedenti costituiva una misura valida del livello della sottoquotazione dei prezzi praticata dagli esportatori.
- (77) I prodotti di riferimento utilizzati per l'analisi relativa alla sottoquotazione, che in effetti costituivano un campione di prodotti, erano rappresentati tra le vendite comunitarie di tutti gli esportatori del campione dei paesi interessati, ad eccezione di una società egiziana, in percentuali variabili. Nei casi in cui il livello di rappresentatività era particolarmente basso, la Commissione ha esaminato i prezzi di altri prodotti (al chilo) per verificare che quelli utilizzati nel quadro dell'analisi relativa alla sottoquotazione fossero coerenti con i prezzi del resto delle vendite nella Comunità.
- (78) La società egiziana le cui esportazioni nella Comunità non comprendevano prodotti di riferimento era una delle tre aziende controllate dallo Stato. Nel

periodo dell'inchiesta la società ha esportato nella Comunità quasi esclusivamente articoli sbianchiti. Il calcolo è stato effettuato utilizzando i prezzi degli articoli che corrispondevano perfettamente ai prodotti di riferimento, ad eccezione del fatto che essi erano sbianchiti, adeguati in eccesso per i costi di tintura.

- (79) È stato accertato che tutti gli esportatori del campione hanno applicato prezzi inferiori a quelli dei prodotti di riferimento dei produttori comunitari. Il livello della sottoquotazione variava in India dal 13,8 % al 40,8 %, in Pakistan dall'11,9 % al 34,7 % ed in Egitto dal 23,8 % al 53,7 %, espresso in percentuale dei prezzi medi adeguati delle industrie comunitarie.
- (80) La Commissione ha valutato l'evoluzione dei prezzi medi delle importazioni originarie dei paesi in questione. È stato accertato che dal 1992 in poi i prezzi delle importazioni indiane ed egiziane erano scesi di almeno il 18 %. Sebbene i prezzi delle importazioni pakistane fossero aumentati durante il periodo in questione, l'aumento era stato notevolmente inferiore rispetto ai consistenti aumenti del prezzo mondiale del cotone grezzo.

6. Situazione dell'industria comunitaria

a) Produzione

- (81) La produzione complessiva di biancheria da letto da parte dei produttori comunitari è scesa del 9,6 %, da 138 400 tonnellate nel 1992 a 125 100 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta. Questo calo della produzione è dovuto essenzialmente alla chiusura di imprese oppure alla cessata produzione di biancheria da letto all'interno della Comunità (cfr. considerando 91). Va inoltre sottolineato che le esportazioni complessive dei produttori comunitari sono aumentate del 50 %, passando da 14 027 tonnellate nel 1992 a 21 756 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta. Senza l'aumento delle esportazioni, la produzione comunitaria di biancheria da letto avrebbe subito un calo molto più netto di quello succitato.

La situazione osservata per il totale della produzione comunitaria non si è riprodotta per i 35 produttori dell'industria comunitaria, la cui produzione è aumentata dell'8,7 %, da 39 370 tonnellate nel 1992 a 42 781 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha concluso che l'industria comunitaria era costituita da società sufficientemente forti per resistere alla concorrenza delle importazioni oggetto di dumping e che, in certa misura, avevano beneficiato delle perdite delle società che erano fallite.

In effetti, durante l'inchiesta, la Commissione ha accertato che tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta 29 società che non rientrano nell'industria comuni-

taria avevano chiuso o ridotto la produzione di biancheria da letto nella Comunità. Il totale della perdita della produzione è stimato ad almeno 10 000 tonnellate all'anno.

Poiché le vendite, l'occupazione e i profitti delle società costrette a chiudere non sono inseriti nei dati complessivi relativi all'industria comunitaria, l'andamento apparente degli indicatori delle società rimaste in attività risulta artificialmente più favorevole.

b) *Volume delle vendite*

- (82) Per quanto riguarda il totale dei produttori comunitari, il volume delle vendite nella Comunità, corrispondente alla produzione meno le esportazioni, è sceso del 17 %, da 124 400 tonnellate nel 1992 a 103 350 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta.

Le vendite dei produttori del campione dell'industria comunitaria sono anch'esse scese da 23 706 a 23 347 tonnellate, con un calo dell'1,5 %.

c) *Valore delle vendite*

- (83) Le vendite dell'industria comunitaria sono aumentate del 4,2 %, da 428,6 milioni di ECU nel 1992 a 446,6 milioni di ECU durante il periodo dell'inchiesta. Le vendite dei produttori del campione sono anch'esse aumentate da 280,6 milioni di ECU nel 1992 a 285,3 milioni di ECU (aumento dell'1,7 %). Va sottolineato che questi aumenti in termini nominali non tengono conto dell'inflazione e rappresentano un calo in termini reali, poiché i prezzi al consumo in ECU sono aumentati del 5,5 % durante lo stesso periodo nei quindici Stati membri. È inoltre opportuno precisare che questi aumenti sono stati controbilanciati dagli aumenti del prezzo del cotone grezzo (cfr. considerando 88).

È stato inoltre rilevato che i produttori del campione hanno salvaguardato le vendite individuando nicchie di mercato di valore superiore, dato che i prodotti a grande diffusione, di valore inferiore, subivano la sottoquotazione da parte delle importazioni. Questo andamento è dimostrato dall'evoluzione dei prezzi (cfr. considerando 87).

d) *Quota di mercato*

- (84) La quota di mercato per volume dei produttori della Comunità nel suo complesso è scesa dal 62,2 % nel 1992 al 55,6 % durante il periodo dell'inchiesta. Nello stesso periodo i produttori del campione dell'industria comunitaria hanno leggermente aumentato la loro quota di mercato dal 10,7 % all'11,3 %. Il lieve aumento della quota di mercato delle società che sono rimaste in attività è dovuto al fatto che queste si sono appropriate di una parte delle vendite delle società costrette a chiudere a causa delle importazioni oggetto di dumping e in particolare delle vendite di prodotti di nicchie di valore superiore.

- (85) È stata effettuata una stima della quota di mercato secondo il valore. Sono state riscontrate le stesse tendenze della quota di mercato per volume: i produttori di tutta la Comunità hanno perso una parte della quota di mercato (dal 77,8 % nel 1992 al 72 % durante il periodo dell'inchiesta), mentre l'industria comunitaria nel suo insieme ed i produttori del campione aumentavano la loro quota di mercato rispettivamente dal 22,4 % al 25,1 % e dal 14,7 % al 16 %.

e) *Evoluzione dei prezzi*

- (86) La Commissione ha esaminato l'evoluzione dei prezzi medi praticati dai produttori comunitari del campione per quanto riguarda i prodotti di riferimento, tra il 1993 e il periodo dell'inchiesta, utilizzando una composizione costante dei prodotti di riferimento. L'esame indica che i prezzi, rispetto ad un indice 100 nel 1993 sono scesi a 97,6 nel 1994, raggiungendo il 98,3 nel 1995 e il 99,2 durante il periodo dell'inchiesta. Queste cifre rappresentano una perdita superiore in termini reali, in quanto durante lo stesso periodo i prezzi medi al consumo nella Comunità, calcolati in ECU, sono aumentati del 5,5 %.

- (87) È stata misurata anche l'evoluzione dei prezzi medi al chilo applicati dai produttori del campione. Il prezzo medio, rispetto a 100 nel 1992, è passato a 97,8 nel 1993 a 103,2 durante il periodo dell'inchiesta. L'evoluzione più positiva di queste cifre rispetto ai prezzi dei prodotti di riferimento conferma ulteriormente il fatto che i produttori del campione sono stati costretti a individuare mercati nicchia, abbandonando i grandi quantitativi di prodotti di largo consumo.

- (88) La Commissione ha inoltre esaminato l'evoluzione della misura standard dei prezzi del cotone, la principale materia prima. I prezzi sono aumentati del 48 % tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta e del 59 % tra il 1993 e il periodo dell'inchiesta. Poiché la materia prima rappresenta di norma il 15 % dei costi del prodotto finito, i prezzi praticati dai produttori comunitari del campione non riflettono adeguatamente gli aumenti dei costi della materia prima.

f) *Redditività*

- (89) Tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta la redditività delle società del campione è scesa di oltre il 50 %, dal 3,6 % all'1,6 % delle vendite. Questa percentuale è notevolmente inferiore alla cifra del 5 % che può essere considerata come il livello minimo raggiunto da queste società nel 1991, quando le importazioni oggetto di dumping erano inferiori del 30 % rispetto al periodo dell'inchiesta. Dato che la redditività è inferiore anche ai livelli di profitto registrati dagli importatori, alcuni produttori hanno cessato la produzione per passare all'importazione.

- (90) Va ricordato ancora una volta che le società del campione sono quelle che sono riuscite a superare la concorrenza delle importazioni oggetto di dumping. L'industria in questione non è inoltre caratterizzata da alta intensità di capitale e comprende numerose PMI. In tali circostanze le perdite possono facilmente costringere la società a chiudere, senza permettere agli imprenditori di aspettare un miglioramento della situazione. Per questo motivo le società rimaste in attività sono quelle che hanno ottenuto profitti anche se, come nel caso in questione, i profitti sono minimi.

g) Occupazione

- (91) L'occupazione diretta nelle 35 società nell'industria comunitaria per il prodotto in questione tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta è scesa dal 5,3 % da 7 000 a 6 700 posti di lavoro.

Ai fini dell'analisi dei dati relativi all'industria comunitaria, è necessario tener conto delle 29 società non comprese nell'industria comunitaria, che hanno chiuso o ridotto la loro produzione di biancheria da letto nella Comunità tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta (cfr. considerando 81). In tale ambito oltre 2 400 posti di lavoro sono stati soppressi.

h) Conclusioni relative al pregiudizio

- (92) La Commissione ha tenuto conto di tutti gli indicatori economici succitati per determinare se l'industria comunitaria avesse subito o meno un grave pregiudizio. È stato tenuto conto del fatto che il numero di società che costituiscono l'industria comunitaria si era ridotto rispetto all'inizio del periodo dell'inchiesta per determinare il pregiudizio. La produzione, le vendite, l'occupazione e i profitti delle società che nel frattempo hanno cessato l'attività non sono stati inseriti nei dati raccolti relativi all'industria comunitaria e di conseguenza le tendenze apparenti delle società rimaste in attività risultano più favorevoli.

- (93) La Commissione ha rilevato il calo della produzione totale e della quota di mercato dei produttori comunitari. Questo contesto dimostra le condizioni difficili in cui operava l'industria comunitaria ancora in attività. Il fatto che queste società siano state in grado di mantenere la produzione e la quota di mercato non modifica la valutazione della situazione generale. Va ricordato soprattutto che le società comunitarie rimaste in attività hanno subito un calo dei profitti oppure hanno avuto una redditività insufficiente, come dimostrano i prezzi che non riflettono gli aumenti dei costi del cotone grezzo o l'inflazione dei prezzi dei beni di consumo.

- (94) Di conseguenza la Commissione ha concluso che l'industria comunitaria ha subito pregiudizio grave.

G. CAUSA DEL PREGIUDIZIO

1. Introduzione

- (95) La Commissione ha valutato il volume e i prezzi dei prodotti oggetto di dumping originari dei paesi esportatori interessati e il conseguente impatto sulla situazione dell'industria comunitaria. Nel quadro dell'esame, la Commissione ha inoltre valutato gli effetti di altri fattori per evitare di attribuirli per errore alle importazioni oggetto di dumping. L'esame ha tenuto conto dell'esistenza di contingenti, che avrebbero potuto limitare il potenziale di crescita delle vendite sul mercato comunitario dei paesi interessati e di altri paesi terzi.

2. Effetti delle importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi interessati

- (96) L'inchiesta relativa all'industria comunitaria ha dimostrato che il principale indicatore del pregiudizio era costituito dal livello insufficiente dei prezzi di vendita e dal conseguente calo della redditività. È stato inoltre stabilito che le importazioni oggetto di dumping erano state vendute a prezzi notevolmente inferiori a quelli applicati dai produttori comunitari e in quantitativi notevoli e crescenti, raggiungendo il 25 % della quota di mercato durante il periodo dell'inchiesta.
- (97) Per valutare appieno l'impatto delle importazioni oggetto di dumping, va sottolineato che il mercato della biancheria da letto è caratterizzato da trasparenza e sostituibilità. È stato accertato che i grandi dettaglianti vendevano i prodotti importati insieme a quelli fabbricati nella Comunità, senza che il consumatore finale fosse a conoscenza dell'origine del prodotto. È stato appurato che la trasparenza del mercato non era modificata in maniera significativa dalle differenze tra i prodotti standard tra gli Stati membri: numerosi esportatori del campione dei paesi interessati vendevano prodotti in tre o più Stati membri, in ciascun caso adeguando la loro produzione per fornire prodotti standard del paese interessato. Data la sensibilità dei grandi acquirenti alle variazioni dei prezzi, è possibile concludere che i prezzi costantemente bassi delle importazioni in questione e la notevole e crescente quota di mercato (cfr. considerandi da 67 a 80), hanno esercitato una costante pressione al ribasso sui prezzi del mercato comunitario.
- (98) È stato osservato che i produttori del campione sono stati progressivamente costretti a indirizzare la produzione e le vendite verso mercati nicchia ad alto valore, per mantenere la produzione e i livelli di vendita. Il calcolo della sottoquotazione ha fornito la prova che questo spostamento era stato

provocato dalle importazioni in questione. Il fatto che i margini di sottoquotazione fossero inferiori per le qualità di minore valore indica che le importazioni hanno influito in maniera significativa sui livelli dei prezzi in questo segmento del mercato e hanno costretto i produttori comunitari a ridurre i prezzi. Per le importazioni di prodotti di valore superiore, i margini della sottoquotazione erano più elevati, in quanto le importazioni di queste qualità non erano realizzate in quantitativi sufficienti per provocare un calo analogo dei prezzi comunitari.

È opportuno sottolineare che la Commissione ha ricevuto informazioni dagli importatori, dai produttori comunitari e dai fornitori di macchinari tessili destinati ai paesi esportatori dalle quali risulta che gli esportatori dei paesi in questione stanno orientandosi verso prodotti di valore più elevato.

- (99) Poiché il livello eccessivamente basso dei prezzi e il relativo calo della redditività a livelli inadeguati costituivano i principali indicatori in base ai quali la Commissione ha elaborato le risultanze relative al pregiudizio e data la coincidenza del deterioramento della situazione dell'industria comunitaria e dell'aumento notevole delle importazioni oggetto di dumping, è possibile concludere che esiste un nesso causale diretto tra le importazioni e il grave pregiudizio riscontrato.

3. Effetti di altri fattori

a) Importazioni originarie di paesi terzi

- (100) Le importazioni originarie di altri paesi terzi che non rientrano nel presente procedimento sono scese tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta, tanto in termini assoluti (da 41 600 tonnellate a 35 800 tonnellate) quanto rispetto alla quota di mercato (dal 20,8 % nel 1992, percentuale notevolmente superiore al totale dei paesi interessati dal presente procedimento, al 19,3 % durante il periodo dell'inchiesta, percentuale notevolmente inferiore). Queste importazioni provengono da numerosi paesi terzi diversi dai paesi interessati dalla presente inchiesta. La Turchia era il principale paese in termini di volume, con una quota di mercato del 3,6 % nel 1995. Tuttavia le statistiche Eurostat indicano che tra il 1992 e il 1995 le importazioni originarie della Turchia sono scese e sono state realizzate a prezzi notevolmente superiori a quelli applicati dai paesi interessati dalla presente inchiesta. Alcuni paesi, la Romania, la Slovacchia e l'Estonia, praticavano prezzi simili a quelli dei paesi interessati. Tuttavia la loro quota di mercato combinata del 2,8 % nel 1995 è appena superiore al 10 % della quota combinata dei paesi interessati dalla presente inchiesta.
- (101) Da quanto esposto nei paragrafi precedenti emerge che le importazioni originarie dei paesi non

soggetti al procedimento che avevano applicato prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria possono anch'esse aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria. Tuttavia, la Commissione ritiene che il nesso tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria sia sufficientemente chiaro e diretto per concludere che il pregiudizio derivante da altre fonti, che avevano soltanto una quota di mercato ridotta, non è stato erroneamente attribuito alle importazioni oggetto di dumping. A tal fine, è stato dimostrato che esiste una coincidenza per quanto riguarda i tempi tra gli effetti dei prezzi bassi e l'aumento del volume delle importazioni oggetto di dumping e il grave pregiudizio attribuito alle importazioni oggetto di dumping.

b) Aumento dei prezzi del cotone grezzo

- (102) Il prezzo del cotone grezzo sul mercato mondiale, calcolato con l'indice dell'Osservatorio del cotone (Cotton Outlook A), convertito in ECU da dollari USA, è aumentato del 48 % tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta. Nello stesso periodo, i prezzi sul mercato comunitario del prodotto oggetto del procedimento subivano una forte pressione al ribasso a causa della sottoquotazione dei prezzi provocata dalle importazioni oggetto di dumping. In questo periodo i produttori del campione non hanno potuto applicare gli aumenti dei prezzi che sarebbero stati necessari. Come evidenziato al considerando 86, i prezzi dei prodotti di riferimento, in termini reali, sono mediamente diminuiti.

- (103) La Commissione ha concluso che l'aumento dei prezzi della materia prima ha provocato pregiudizio. Tuttavia, l'entità del pregiudizio dipende dalla capacità dei produttori di trasferire in tutto o in parte l'aumento dei costi e, in questo caso, si può ragionevolmente concludere che le importazioni oggetto di dumping costituiscono la ragione principale che ha impedito il trasferimento dei costi.

c) Andamento del consumo e della domanda a livello comunitario

- (104) Alcuni esportatori hanno affermato che l'eventuale pregiudizio subito dall'industria comunitaria poteva essere giustificato dal calo costante del consumo totale del prodotto in questione, che tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta è diminuito del 7 %.
- (105) Il calo del consumo tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta ha evidentemente contribuito alla situazione dell'industria comunitaria. Tuttavia, non tutti gli operatori sono stati danneggiati nello stesso modo. In questo periodo il volume totale delle vendite dei produttori comunitari è sceso di una percentuale del 50 % superiore al calo totale del consumo. Mentre le vendite dell'industria comunitaria sono rimaste relativamente stabili, beneficiando della chiusura di alcuni produttori della Comunità, le

importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi interessati sono aumentate del 48 %. Le importazioni originarie di altri paesi terzi sono scese del 14 %. Dato che le vendite complessive dei produttori comunitari sono diminuite in misura superiore del 50 % al calo dei consumi e che le vendite delle altre importazioni sono diminuite, è possibile concludere che le importazioni oggetto di dumping, la cui espansione era dovuta alla costante sottoquotazione dei prezzi, hanno guadagnato almeno un terzo dei volumi di vendita persi dai produttori comunitari. Questa situazione costituisce chiaramente una causa di grave pregiudizio non attribuibile al calo dei consumi.

- (106) Inoltre, anche se il calo dei consumi ha contribuito in parte alla situazione dell'industria comunitaria, segnatamente perché ha potenziato la posizione dei grandi acquirenti nelle contrattazioni sui prezzi con i produttori comunitari, questa posizione più forte era sostanzialmente provocata dalla presenza di importazioni oggetto di dumping, vendute a prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria.

d) Concorrenza da parte di produttori non denunzianti nella Comunità

- (107) L'industria comunitaria rappresenta soltanto una parte della produzione comunitaria totale. Occorre quindi esaminare se la concorrenza degli altri produttori all'interno della Comunità abbia influito sulla situazione dell'industria comunitaria. Gli altri produttori di biancheria da letto comprendono tra l'altro numerose imprese di trasformazione, ossia produttori che fabbricano biancheria da letto a partire da panno grezzo tessuto altrove, mentre l'industria comunitaria comprende principalmente produttori integrati che tessono la maggior parte se non tutta la loro produzione di panno grezzo. Come accertato provvisoriamente nel quadro di un procedimento distinto concernente le importazioni di panno grezzo dall'India, dal Pakistan, dall'Egitto, dalla Cina, dall'Indonesia e dalla Turchia, ingenti forniture del prodotto sono state importate nella Comunità a prezzi di dumping. Questi produttori hanno quindi beneficiato di un vantaggio sleale rispetto all'industria comunitaria nel quadro del presente procedimento. Di conseguenza non è possibile escludere che la distorsione della concorrenza in questo senso abbia contribuito alla situazione dell'industria comunitaria.

- (108) È necessario comunque sottolineare che la produzione e la quota di mercato dei produttori non denunzianti sono scese tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta. In effetti, il calo della produzione nella Comunità è stato causato dalla riduzione dei non denunzianti piuttosto che dei denunzianti. Visto che le importazioni in oggetto sono aumentate durante il periodo in questione, la Commissione ha deciso che la concorrenza da parte dei non

denunzianti non modificava le conclusioni secondo le quali le importazioni in oggetto avevano provocato il pregiudizio accertato.

4. Conclusioni sulla causalità

- (109) Come dimostrato nei punti precedenti, esiste un nesso causale diretto tra l'aumento del volume delle importazioni oggetto di dumping e il conseguente effetto sui prezzi e il grave pregiudizio subito dall'industria comunitaria. Il nesso diretto in questo caso è dimostrato dall'esistenza di una sottoquotazione consistente, che ha provocato il notevole aumento della quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping dal 16,9 % nel 1992 al 25,1 % durante il periodo dell'inchiesta e l'impatto negativo sui volumi e sui prezzi di vendita dei produttori comunitari. In termini di volume la quota di mercato dei produttori comunitari è scesa dal 62,2 % nel 1992 al 55,6 % durante il periodo dell'inchiesta. Questo calo non è stato registrato a livello dei singoli produttori dell'industria comunitaria, che hanno beneficiato della chiusura di altri produttori comunitari e hanno potuto mantenere un volume di vendita relativamente stabile. Tuttavia è evidente l'impatto dei prezzi delle importazioni oggetto di dumping sui produttori del campione, molti dei quali sono PMI, la cui redditività è scesa dal 3,6 all'1,6 %. A questo proposito, la Commissione sottolinea che questa situazione può provocare difficoltà particolarmente gravi per le PMI, a causa della scarsità di risorse e della reticenza delle banche a finanziare le perdite.
- (110) L'impatto delle importazioni oggetto di dumping a basso prezzo va considerato a due livelli. Anzitutto, esse hanno provocato la chiusura di un gran numero di società provocando una perdita considerevole di posti di lavoro. Si tratta di un'evoluzione costante che probabilmente non si arresterà se le pratiche di dumping non saranno eliminate. In secondo luogo, i produttori ancora in attività sono costretti ad affrontare il pregiudizio su due fronti: per quanto riguarda i prodotti di valore inferiore, il pregiudizio è notevole in quanto questi produttori sono stati gradualmente allontanati dai segmenti di mercato corrispondenti. I produttori di merci di valore più elevato si trovano in una situazione notevolmente migliore, anche se le importazioni oggetto di dumping attualmente si stanno indirizzando progressivamente verso questo segmento, con il conseguente calo della redditività.

In tale contesto è necessario sottolineare che i principali produttori dell'industria comunitaria dispongono di una capacità di produzione che non può essere utilizzata ad un livello adeguato basandosi esclusivamente sulle merci di valore elevato. L'utilizzo della capacità può essere mantenuto esclusivamente con la produzione di prodotti di massa di valore inferiore, il cui mercato è attualmente dominato dalle merci importate.

- (111) L'analisi degli effetti di fattori diversi dalle importazioni oggetto di dumping sulla situazione dell'industria comunitaria ha confermato quindi l'esistenza di un nesso causale diretto. Le importazioni originarie di alcuni paesi non interessati dal procedimento, gli aumenti dei prezzi delle materie prime, la contrazione della domanda e la concorrenza da parte dei produttori di biancheria da letto non denunzianti, hanno avuto o possono avere avuto un effetto negativo sull'industria comunitaria. Tuttavia, l'effetto combinato di questi fattori non annulla il nesso causale diretto accertato, poiché è ragionevole concludere che l'industria comunitaria, in assenza delle importazioni oggetto di dumping, avrebbe potuto far fronte ai fattori succitati senza subire grave pregiudizio. È stato quindi stabilito che le importazioni oggetto di dumping hanno provocato un pregiudizio grave all'industria comunitaria, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6 del regolamento di base.

H. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

1. Osservazioni preliminari

- (112) Sulla base delle prove presentate, la Commissione ha valutato se, nonostante le conclusioni relative al dumping e al pregiudizio, esistessero motivi convincenti per concludere che non era nell'interesse della Comunità istituire misure nel caso in questione. A tal fine, e ai sensi dell'articolo 21, paragrafo 1 del regolamento di base, la Commissione ha esaminato l'impatto di eventuali misure per quanto riguarda tutte le parti interessate ai fini del procedimento e le conseguenze qualora non fosse adottata nessuna misura provvisoria. Ai fini della valutazione dell'interesse della Comunità è stata considerata con particolare attenzione l'esigenza di eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole in termini di distorsione degli scambi e di ripristinare una concorrenza effettiva sul mercato comunitario.
- (113) Per raccogliere i dati necessari ai fini dell'analisi ed integrare le informazioni ricevute durante l'inchiesta dai produttori e dagli esportatori comunitari, la Commissione si è messa in contatto con le organizzazioni che rappresentano gli importatori e i consumatori e ha inviato questionari a 28 grandi acquirenti di biancheria da letto tra cui grossisti, dettaglianti e ditte di vendita per corrispondenza per tener conto dei loro interessi economici. La Commissione ha inoltre risposto ad altre organizzazioni che si erano manifestate e le ha invitate a presentare osservazioni.

2. Interesse dell'industria comunitaria

a) Natura e vitalità dell'industria comunitaria

- (114) Le 35 società che costituiscono l'industria comunitaria comprendono ditte di varie dimensioni. La produzione passa da 5 tonnellate di biancheria da

letto all'anno ad oltre 6 000. Per alcune società, la biancheria da letto è un'attività secondaria o accessoria, per altre essa rappresenta la totalità o quasi della produzione. Numerose aziende sono società a conduzione familiare e alcune sono state fondate all'inizio del secolo o nel secolo scorso; altre sono collegate con partecipazioni azionarie. È stato osservato che numerose società del campione dell'industria comunitaria hanno investito in macchinari moderni, sono state consolidate attraverso fusioni e associazioni o sono state ristrutturate per mantenere la viabilità. Un'altra prova della vitalità dei produttori comunitari è fornita dalle prestazioni delle esportazioni del prodotto in questione, che, come indicato al considerando 81, è aumentata del 50 % durante il periodo in esame.

b) Possibili effetti delle misure

- (115) I contingenti di base a livello comunitario ai quali sono soggette le importazioni del prodotto in questione originarie dell'India e del Pakistan sono aumentati in misura considerevole durante il periodo dell'inchiesta. Inoltre, i livelli di lavoro, ossia i livelli di contingenti di base adeguati per tener conto dei riporti da altre categorie o anni, come previsto negli accordi bilaterali, sono stati sempre comunque utilizzati per almeno il 98 %. Il fatto che i livelli di lavoro siano stati notevolmente superiori ai livelli dei contingenti di base indica che gli esportatori hanno trasferito al prodotto in questione l'assegnazione di contingenti da altre categorie o anni. Le esportazioni originarie di questi paesi sono state quindi inferiori al volume che avrebbero raggiunto in assenza di controlli sui contingenti. Gli esportatori devono quindi rispettare dei limiti quantitativi. In questo contesto, l'imposizione di dazi pari all'importo proposto avrebbe probabilmente un effetto limitato sui quantitativi esportati. Dato che i livelli di lavoro sono già superiori del 15 % ai livelli di base dei contingenti, appare poco probabile che le misure proposte riducano le esportazioni al di sotto dei livelli di base.
- (116) Per le importazioni originarie dell'Egitto, non soggette a limitazioni, non valgono le argomentazioni del punto precedente. Tuttavia, in assenza di limitazioni, le importazioni sono aumentate in maniera esponenziale, di circa il 300 % tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta. Anche se è improbabile che in assenza di misure sia mantenuto a lungo questo tasso di crescita, visto in particolare il calo del consumo comunitario, il tasso annuo di crescita durante il periodo dell'inchiesta era comunque superiore al 25 %. In tali circostanze, anche nell'ipotesi che le misure abbiano l'effetto di ridurre o addirittura eliminare l'aumento delle esportazioni, i dazi proposti non sarebbero probabilmente sufficienti per ridurre i quantitativi esportati dall'Egitto al di sotto dei livelli attuali.

- (117) Alcuni esportatori dei paesi interessati e alcuni importatori hanno sostenuto che l'istituzione di misure nell'ambito del presente procedimento non avrebbe provocato l'aumento dei quantitativi acquistati presso i produttori comunitari. L'analisi esposta corrobora il fatto che gli aumenti dei quantitativi delle vendite non sarebbero significativi. Tuttavia va sottolineato che il pregiudizio subito dall'industria comunitaria non consiste tanto nel volume delle vendite quanto nel calo dei prezzi e della redditività. Le misure proposte, in virtù dell'articolo 7, paragrafo 2 del regolamento di base, sono inferiori all'importo globale necessario per riportare i prezzi delle importazioni in questione ad un livello non pregiudizievole per l'industria comunitaria (cfr. considerando 130). È comunque ragionevole presumere che le misure provocheranno l'aumento dei prezzi delle merci importate all'acquirente iniziale e contribuiranno quindi al ripristino di una concorrenza leale sul mercato comunitario, alla ripresa della redditività dell'industria comunitaria e all'inversione della tendenza alla diminuzione della quota di mercato dei produttori comunitari.

c) Effetti probabili in assenza di misure

- (118) In assenza di misure è probabile che le attuali difficoltà dell'industria comunitaria si aggravino, anche perché sono previsti ulteriori aumenti dei contingenti per quanto riguarda l'India ed il Pakistan e alla luce del calo costante dei consumi. È probabile inoltre che la produzione totale del prodotto in questione nella Comunità continui a scendere e che gli impianti di produzione vengano sempre più frequentemente trasferiti al di fuori della Comunità, provocando la perdita di posti di lavoro.
- (119) Va sottolineato che le circa 6 700 persone occupate direttamente dalle società di biancheria da letto dell'industria comunitaria non riflettono correttamente l'effettiva rilevanza di questo settore per l'occupazione nella Comunità. Una stima prudente indica che altre 1 500 persone dipendono dall'industria comunitaria attraverso i subappalti nei settori della finitura e della confezione. Va inoltre notato che l'industria comunitaria rappresenta soltanto una parte della produzione totale nella Comunità. In considerazione del calo costante della produzione di biancheria da letto nella Comunità si può presumere che anche i posti di lavoro dei produttori non denunziati sarebbero minacciati in assenza di misure contro le importazioni oggetto di dumping.

3. Interessi dei fornitori di macchinari per la produzione di biancheria da letto

- (120) Numerosi fabbricanti comunitari di macchinari tessili e un'associazione di fabbricanti di questo settore hanno scritto alla Commissione manifestando la loro preoccupazione per il fatto che le

misure avrebbero ridotto la loro capacità di vendere i prodotti nei paesi esportatori interessati. La Commissione ha valutato la questione con attenzione ma ha concluso che durante la fase provvisoria queste argomentazioni non dovevano essere prese in considerazione, poiché non esisteva alcun nesso economico diretto tra questi fabbricanti di macchinari ed il prodotto in questione: i fabbricanti infatti forniscono semplicemente i macchinari per alcune parti del processo di fabbricazione.

- (121) La Commissione ha inoltre valutato gli effetti sui filatoi e sui fornitori di filati di cotone all'interno della Comunità. Durante l'inchiesta è emerso che l'industria comunitaria acquistava gran parte delle forniture di filati di cotone dai filatoi comunitari. Queste vendite verrebbero danneggiate qualora i prodotti di biancheria da letto importati occupassero nuove quote di mercato.

4. Interessi degli importatori, dei dettaglianti e di altri grandi acquirenti di biancheria da letto

a) Procedimento

- (122) Ai 14 importatori che si sono manifestati è stato inviato il questionario da essi richiesto, ma soltanto tre importatori hanno rinviato il questionario compilato. Altri importatori e diverse associazioni che rappresentano gli importatori hanno presentato osservazioni alla Commissione. Inoltre, e sulla base delle inchieste presso i produttori comunitari che avevano permesso di individuare grandi acquirenti di biancheria da letto che non si erano manifestati all'inizio dell'inchiesta, la Commissione ha inviato questionari a 28 grandi acquirenti di biancheria da letto compresi grossisti, dettaglianti e ditte di vendita per corrispondenza, per tener conto dei loro interessi economici e comprendere i probabili effetti delle misure sulla loro attività e sulle decisioni di acquisto. Tuttavia soltanto quattro società hanno risposto al questionario.

Anche i settori alberghiero e ospedaliero e le società di noleggio di biancheria sono grandi acquirenti e utilizzatori di biancheria da letto. Un'organizzazione che rappresenta questi settori si è manifestata dopo il termine fissato per l'invio delle osservazioni. La Commissione ha comunque dichiarato che avrebbe tenuto conto delle osservazioni ricevute; questa organizzazione non ha tuttavia comunicato informazioni corroborate da elementi di prova tali da permettere alla Commissione di valutare gli effetti del dazio antidumping su questi settori.

b) Argomentazioni

- (123) Gli importatori hanno sollevato due punti principali concernenti l'effetto probabile delle misure sulla loro attività. In primo luogo hanno sostenuto che non sarebbero in grado di sostituire i prodotti importati, che si situano al livello più basso dei

prezzi, con le merci prodotte nella Comunità e che avrebbero dovuto cercare fonti di approvvigionamento in altri paesi terzi. In secondo luogo essi hanno affermato che l'aumento dei costi connessi con gli eventuali dazi danneggerebbe la viabilità e l'occupazione delle loro società e di altre aziende della catena di fornitura.

Per quanto riguarda il primo punto sollevato, la Commissione ha accertato che i prodotti più economici venivano in effetti prodotti nella Comunità, sebbene in quantitativi sempre decrescenti a causa della concorrenza delle importazioni oggetto di dumping. Non esistono ragioni tecniche tali da impedire il rifornimento di questi prodotti all'interno della Comunità. Anche qualora le merci venissero acquistate da altri paesi terzi, la Commissione ritiene che il pregiudizio subito dall'industria comunitaria non si situi tanto a livello del volume delle vendite quanto del calo dei prezzi e della redditività.

Per quanto riguarda il secondo punto, le argomentazioni non sono state corroborate da analisi o fatti che avrebbero permesso alla Commissione di valutare gli argomenti esposti. Tuttavia soltanto pochi posti di lavoro presumibilmente a rischio sono effettivamente collegati all'attività di importazione, in quanto quasi tutti i dipendenti sono occupati nella catena di fornitura al dettaglio, in cui si trattano tanto le merci di produzione comunitaria quanto quelle importate.

5. Interesse dei consumatori

- (124) Il BEUC (Bureau Européen des Unions de Consommateurs) ha presentato osservazioni per conto degli interessi dei consumatori. L'organizzazione esprimeva preoccupazioni per quanto riguarda la necessità di tener conto degli interessi dei consumatori, in particolare per evitare che gli eventuali dazi finiscano per gravare sul consumatore finale. Tuttavia, nel caso in cui il dazio venisse integralmente trasferito attraverso la catena di fornitura sul consumatore finale, un dazio antidumping del 10 % rappresenterebbe un aumento dei prezzi inferiore al 3 %. Per valutare questo impatto, è necessario tener presente che il settore deve far fronte a fluttuazioni dovute a tassi di cambio variabili o alle modifiche dei prezzi delle materie prime. In tal senso, l'impatto delle misure proposte può essere considerato minimo. Di conseguenza si può presumere che il settore possa assorbire i dazi senza ripercussioni sensibili sui consumatori. Inoltre, il numero elevato di fornitori del mercato della biancheria da letto e la concorrenza che ne deriva continueranno ad esercitare una considerevole pressione sui prezzi al consumo.

6. Mantenimento di una concorrenza effettiva sul mercato comunitario

- (125) Gli esportatori hanno inoltre sostenuto che esiste il rischio che le industrie denunzianti formino un cartello e che quindi le misure provochino una limitazione della concorrenza effettiva. Non esistono indicazioni di violazioni delle regole della concorrenza a livello nazionale o comunitario. Di conseguenza questa argomentazione non viene presa in considerazione.

7. Conclusioni relative agli interessi della Comunità

- (126) La Commissione ha valutato tutti i fattori descritti nei paragrafi precedenti e ha concluso che non esistono motivi validi per non imporre misure per correggere le distorsioni provocate dal dumping pregiudizievole, al fine di ripristinare una situazione concorrenziale di determinazione di prezzi equi ed evitare un ulteriore pregiudizio a danno dell'industria comunitaria.

1. DAZIO PROVVISORIO

- (127) Al fine di eliminare il pregiudizio provocato dalle importazioni oggetto di dumping, prima della fine dell'inchiesta, è necessario adottare misure antidumping provvisorie. Queste misure dovrebbero essere in forma di dazi antidumping provvisori. Data la varietà dei prodotti esportati dai paesi in questione, la Commissione ritiene che un dazio ad valorem sia la misura più appropriata.
- (128) Per stabilire il livello del dazio provvisorio, si è tenuto conto dei margini di dumping accertati e dell'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.
- (129) Come già accertato, il pregiudizio subito dall'industria comunitaria consiste principalmente nel calo dei prezzi e in una redditività ridotta e insufficiente oppure in perdite. Di conseguenza, per eliminare il pregiudizio è necessario che l'industria possa aumentare i prezzi a livelli remunerativi senza subire il calo delle vendite. A tal fine, i prezzi delle importazioni in questione originarie dei paesi attualmente soggetti all'inchiesta vanno aumentati in misura corrispondente.
- (130) In tutti i casi ad eccezione di uno, i margini della sottoquotazione calcolati in percentuale del prezzo franco frontiera comunitaria erano superiori ai rispettivi margini di dumping fissati per gli esportatori del campione e, di conseguenza, ai sensi della disposizione relativa al dazio inferiore di cui all'articolo 7, paragrafo 2 del regolamento di base, non è stato necessario fissare livelli per l'eliminazione del pregiudizio basati sulla differenza tra il prezzo all'esportazione ed il costo di produzione dei produttori comunitari, maggiorato di un margine minimo di profitto necessario per la vitalità dell'industria comunitaria.

Tuttavia, per quanto riguarda un esportatore, il margine di sottoquotazione era leggermente inferiore al rispettivo margine di dumping e quindi, per calcolare l'importo del dazio, è stato stabilito il livello di eliminazione del pregiudizio confrontando i prezzi all'esportazione con la somma del costo di produzione comunitario e di un margine di profitto, valutato prudentemente al 5 % sul fatturato. Il livello di eliminazione del pregiudizio così fissato era superiore al margine di dumping. Di conseguenza, in tutti i casi, i dazi provvisori, per gli esportatori del campione, devono essere limitati ai margini di dumping.

provvisorio per le società che non hanno collaborato si basa sul margine di dumping calcolato nei confronti di queste società con il metodo di cui al considerando 51, poiché l'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio superava in tutti i casi il margine di dumping stabilito.

- (132) Alla luce dei termini applicabili al presente procedimento, i dazi antidumping provvisori devono essere imposti per un periodo non superiore ai sei mesi.

J. DISPOSIZIONI FINALI

- (131) Il dazio antidumping provvisorio per le società che hanno collaborato ma che non sono state inserite nel campione è pari al margine di dumping medio del campione, ponderato sulla base del fatturato delle esportazioni nella Comunità. Questa cifra è inferiore in tutti i casi al valore del dazio necessario per eliminare il pregiudizio. Il dazio antidumping

- (133) A fini di buona amministrazione deve essere fissato un termine entro il quale le parti interessate possono comunicare osservazioni scritte e chiedere di essere sentite. Tutte le risultanze elaborate ai fini del presente regolamento sono inoltre provvisorie e possono essere riesaminate qualora la Commissione proponga l'imposizione di dazi definitivi,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È imposto un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di biancheria da letto di cotone, di cui ai codici NC 6302 21 00, 6302 22 90, 6302 31 10, 6302 31 90 e 6302 32 90, originaria dell'Egitto, dell'India e del Pakistan.

2. L'aliquota del dazio antidumping provvisorio applicabile al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, fatto salvo il disposto dei paragrafi 3 e 4, è la seguente per i prodotti originari dei paesi sotto indicati:

Paese	Aliquota del dazio	Codice addizionale Taric
Egitto	13,5 %	8900
India	27,3 %	8900
Pakistan	8,2 %	8900

3. I prodotti fabbricati e venduti per l'esportazione dai produttori/esportatori elencati in allegato sono soggetti alle seguenti aliquote del dazio antidumping:

Paese	Aliquota del dazio	Codice addizionale Taric
Egitto	13,0 %	8041
India	13,6 %	8042
Pakistan	6,5 %	8043

4. I prodotti fabbricati e venduti per l'esportazione dalle società sotto elencate sono soggetti alle seguenti aliquote del dazio antidumping:

Paese	Fabbricante	Aliquota del dazio	Codice addizionale Taric
India	Anglo French Textiles	27,3 %	8044
	The Bombay Dyeing & Manufacturing Co. Ltd	9,4 %	8045
	Nowrosjee Wadia & Sons Ltd	9,4 %	8045
	Madhu Industries Ltd	19,5 %	8046
	Madhu International	19,5 %	8046
	Omkar Exports	16,5 %	8047
	Prakash Cotton Mills Ltd	3,9 %	8048

Paese	Fabbricante	Aliquota del dazio	Codice addizionale Taric
Egitto	Stephanie Textile	9,1 %	8049

Paese	Fabbricante	Aliquota del dazio	Codice addizionale Taric
Pakistan	Al-Abid Silk Mills Ltd	8,2 %	8050
	Al-Abid Export (Pvt) Ltd	8,2 %	8050
	Al-Karam Textile Mills (Pvt) Ltd	2,6 %	8051
	Fatch Textile Mills Ltd	7,9 %	8052
	Mohammad Farooq Textile Mills Ltd	6,6 %	8053
	Gul Ahmed Textile Mills Ltd	0,0 %	8054
	Excel Textile Mills Ltd	0,0 %	8054

5. Salvo diversa indicazione, si applicano le disposizioni in vigore in materia di dazi doganali.

6. L'immissione in libera pratica nella Comunità del prodotto di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia, pari all'importo del dazio provvisorio.

Articolo 2

Ai sensi dell'articolo 20, paragrafo 1 del regolamento (CE) n. 384/96, le parti interessate possono presentare osservazioni scritte e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro 15 giorni dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

Ai sensi dell'articolo 21, paragrafo 4 del regolamento (CE) n. 384/96, le parti interessate possono comunicare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese a decorrere della sua entrata in vigore.

Articolo 3

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

Fatto salvo il disposto degli articoli 7, 9, 10 e 14 del regolamento (CE) n. 384/96, l'articolo 1 del presente regolamento si applica per un periodo di sei mesi, se il Consiglio non adotta misure definitive prima della scadenza di tale periodo.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 12 giugno 1997.

Per la Commissione

Leon BRITTAN

Vicepresidente

ALLEGATO

EGITTO

AMC Arab Metals Co., Cairo
Dantex Ltd, Cairo
Egyptex, Cairo
El Naggar Egyptian Co. For Furniture Elmahalla
Nile Tex, Alexandria
Wintex-Wahab International Textiles Ltd, Cairo
Zahret El Mehalla for Weaving, Mehalla El Kubra — El-Seka
El-Wosta

INDIA

A. Shashikant & Co., Mumbai (Bombay)
Ajit Impex, Mumbai (Bombay)
Akai Impex Ltd, Mumbai (Bombay)
Alps Industries Ltd, Ghaziabad
Amitara Fabrics Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
B.X. International, Mumbai (Bombay)
Badridass Gauridatt Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
Brijmohan Purusottamdas, Mumbai (Bombay)
Bünts Exports Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
Chhaganlal Kasturchand & Co., Ltd, Mumbai (Bombay)
Classic Connections, Mumbai (Bombay)
Concepts International India Pvt. Ltd, Gurgaon
Cotfab Exports, Mumbai (Bombay)
Country House, New Delhi
Deepak Traders, Mumbai (Bombay)
Dhanalakshmi Weaving Works, Cannanore
Divya Textiles, Mumbai (Bombay)
Dyna-Impex Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
Elite Exports, Mumbai (Bombay)
Emperor Trading Company, Tirupur
Encore Themes, New Delhi
Govindji Trikamdas & Co., Mumbai (Bombay)
Hindustan Textiles, Cannanore
Ibats, New Delhi
Incotex, Mumbai (Bombay)
Indo Euro Textiles Pvt. Ltd, New Delhi
Indo Export Corporation, New Delhi
International Services, Chennai (Madras)
Intex Exports, Mumbai (Bombay)
Invitation Apparels Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
Jindal India, Mumbai (Bombay)
Jindal Worldwide Ltd, Ahmedabad
K. Overseas, New Delhi
Kanodia Fabrics (International), Mumbai (Bombay)
Kaushalya Export, Ahmedabad
Kitu Bhandari Pvt. Ltd, New Delhi
Kothari Industrial Corporation Ltd, Chennai (Madras)
Lakshmi Apparels and Wovens Limited, Coimbatore
Mahalaxmi Exports, Ahmedabad
Maritex Exports, Mumbai (Bombay)
Marwaha Exports, New Delhi
Minar Exports, Mumbai (Bombay)
Mridul Enterprises, New Delhi

Niaz International, Farrukhabad
P.J. Exports, Mumbai (Bombay)
Patodia Syntex Ltd, Mumbai (Bombay)
Pattex Exports, Mumbai (Bombay)
Prem Textiles, Indore
Punch Exporters, Mumbai (Bombay)
Raghuvir Exim Ltd, Ahmedabad
Rajka Designs Pvt. Ltd, Ahmedabad
Sanna Inttex, Mumbai (Bombay)
Santex Exports, Mumbai (Bombay)
Shetty Garments Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
Shivani Exports, Mumbai (Bombay)
Shorewala Exim Int'l, New Delhi
Shrijee Enterprises, Mumbai (Bombay)
Shruti Designs Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
Sohanlal Balkrishna Export, Mumbai (Bombay)
Southern Sales & Services, Bangalore
Standard Industries Ltd, Mumbai (Bombay)
Starline Exports, Mumbai (Bombay)
Sumangalam Exports Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
Sunil Impex, Mumbai (Bombay)
Sunil Silk Mills, Mumbai (Bombay)
Sunny Made Ups, Mumbai (Bombay)
Suresh & Co., Mumbai (Bombay)
Surya International, Panipat
Syndicate Impex, Ahmedabad
Syntex Corporation Ltd, Mumbai (Bombay)
Tata Exports Limited, Mumbai (Bombay)
Texcellence Overseas, Mumbai (Bombay)
The Hindoostan Spg. & Wvg. Mills Ltd, Mumbai (Bombay)
The Ruby Mills Limited, Mumbai (Bombay)
Trend Setters, Mumbai (Bombay)
Trend Setters K.F.T.Z., Mumbai (Bombay)
Vepar Private Limited, Ahmedabad
Vigneshwara Exports Pvt. Ltd, Mumbai (Bombay)
Wooltop Weaves, Chennai (Madras)

PAKISTAN

Adamjees Impex International, Karachi
Afroze Textile Industries (Private) Ltd, Karachi
Amer Fabrics Limited, Lahore
Anjum Textile Mills (Private) Ltd, Faisalabad
Arzoo International (Pvt.) Ltd, Faisalabad
Arzoo Textile Mills Ltd, Faisalabad
Asco International (Pvt.) Ltd, Karachi
Aziz Sons, Karachi
B.I.L. Exporters, Karachi
Be Be Jan Pakistan (Pvt.) Ltd, Faisalabad
Bela Textiles Limited, Karachi
Dyer Textile & Printing Mills (Pvt.) Ltd, Karachi
Eksons Sales Organisation, Karachi
Elahi Enterprises Ltd, Lahore
Elasta Amtex Industries (Pvt.) Ltd, Karachi
Fairdeal Textiles (Pvt.) Ltd, Karachi

Faisal Industries, Karachi
Fashion Knit Industries, Karachi
Gohar Enterprises, Faisalabad
Gohar International (Pvt.) Ltd, Faisalabad
H.A. Industries (Private) Ltd, Faisalabad
Home Furnishings Ltd, Karachi
Kam International, Karachi
Kausar Textile Industries (Pty) Ltd, Faisalabad
Kohinoor Textile Mills Ltd, Rawalpindi
Latif Int'l (Pvt.) Ltd, Faisalabad
Liberty Mills Limited, Karachi
Linex International (Pvt.) Ltd, Karachi
Lotus Textile Industries Limited, Karachi
Lucky Impex, Karachi
Lucky Tex, Karachi
Lucky Textile Mills, Karachi
M F.M.Y. Industries Ltd, Karachi
M.R. Export (Private) Ltd, Lahore
Mukaty Corporation, Karachi

Nadia Textile International (Pvt.) Ltd, Lahore
Nakshbandi Industries Limited, Karachi
Nash Textiles, Karachi
Nina Industries Ltd, Karachi
Nishat Mills Limited, Karachi
Nishitex Enterprises, Karachi
Nu-tex (Pvt.) Ltd, Karachi
Parsons Industries (Pvt.) Ltd, Karachi
S.P.R.L. Rehman Brothers, Lahore
Sas Texexport (Pvt.) Ltd, Karachi
Shabbir Associates, Karachi
Sharif Textile Industries (Pvt.) Ltd, Faisalabad
Sitara Textile Industries (Pvt.) Ltd, Faisalabad
Syncotex Sa Agencies, Karachi
The Crescent Textile Mills Limited, Faisalabad
Today's Sportswear Inc., Karachi
Towellers Limited, Karachi
Unibro Industries Limited, Karachi
Union Exports (Pvt.) Ltd, Karachi
ZN Textiles (Pvt.) Ltd, Faisalabad
