

**REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2015/1559 DELLA COMMISSIONE****del 18 settembre 2015****che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea («il regolamento di base») <sup>(1)</sup>, in particolare l'articolo 7, paragrafo 4,

previa consultazione degli Stati membri,

considerando quanto segue:

**1. PROCEDIMENTO****1.1. Apertura**

- (1) Il 20 dicembre 2014 la Commissione europea («la Commissione») ha avviato un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni nell'Unione di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India («il paese interessato») sulla base dell'articolo 5 del regolamento di base, mediante un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* <sup>(2)</sup> («l'avviso di apertura»).
- (2) La Commissione ha avviato l'inchiesta in seguito a una denuncia presentata il 10 novembre 2014 dal gruppo Saint-Gobain PAM («il denunciante») per conto di produttori che rappresentano oltre il 25 % della produzione totale di tubi di ghisa duttile dell'Unione. La denuncia conteneva elementi di prova di dumping e di conseguente notevole pregiudizio sufficienti per giustificare l'apertura dell'inchiesta.
- (3) L'11 marzo 2015 la Commissione ha avviato un'inchiesta antisovvenzioni relativa alle importazioni nell'Unione di tubi di ghisa duttile originari dell'India e ha avviato un'inchiesta separata mediante un avviso di apertura pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* <sup>(3)</sup>. Tale inchiesta è tuttora in corso.

**1.2. Parti interessate**

- (4) Nell'avviso di apertura la Commissione ha invitato le parti interessate a contattarla al fine di partecipare all'inchiesta. In particolare, la Commissione ha espressamente informato i denunciati, altri produttori noti dell'Unione, i produttori esportatori noti, le autorità indiane, gli importatori noti, i fornitori e gli utilizzatori, gli operatori commerciali, nonché le associazioni notoriamente interessate all'avvio dell'inchiesta e li ha invitati a partecipare.
- (5) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le loro osservazioni sull'apertura dell'inchiesta e di chiedere un'audizione con la Commissione e/o il consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale. Nessuna delle parti interessate ha chiesto un'audizione per presentare le proprie osservazioni in merito all'apertura del procedimento.

**1.2.1. Campionamento**

- (6) Nell'avviso di apertura la Commissione ha indicato che avrebbe potuto ricorrere al campionamento selezionando le parti interessate in conformità all'articolo 17 del regolamento di base.

<sup>(1)</sup> GUL 343 del 22.12.2009, pag. 51.

<sup>(2)</sup> Avviso di apertura di un procedimento antidumping concernente le importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India. GU C 461 del 20.12.2014, pag. 35.

<sup>(3)</sup> Avviso di apertura di un procedimento antisovvenzioni relativo alle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India GU C 83 dell'11.3.2015, pag. 4.

*Campionamento di importatori e produttori dell'Unione*

- (7) Non è stato necessario il campionamento dei produttori dell'Unione. Vi sono solo tre società o gruppi di società che producono il prodotto in esame nell'Unione, e due di essi, che rappresentano il 96 % circa della produzione totale dell'Unione, hanno collaborato all'inchiesta.
- (8) Per quanto riguarda gli importatori, per decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, selezionare un campione, la Commissione ha invitato gli importatori indipendenti a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura. Nessun importatore indipendente si è manifestato entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura.

*Campionamento dei produttori esportatori in India*

- (9) per decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, selezionare un campione, la Commissione ha invitato tutti i produttori esportatori dell'India a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura. La Commissione ha inoltre chiesto alla missione dell'India presso l'Unione europea di individuare e/o contattare altri produttori esportatori, se esistenti, eventualmente interessati a partecipare all'inchiesta.
- (10) Due produttori esportatori del paese interessato hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione. Essi hanno effettuato il 100 % delle esportazioni dall'India durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione ha pertanto deciso che il campionamento non era necessario.

*1.2.2. Risposte al questionario*

- (11) La Commissione ha inviato questionari ai due produttori esportatori indiani che hanno collaborato, ai tre produttori dell'Unione e agli utilizzatori che si sono manifestati entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura.
- (12) Sono pervenute risposte al questionario da entrambi i produttori esportatori indiani, da due produttori dell'Unione e da varie decine di utenti.

*1.2.3. Visite di verifica*

- (13) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie per determinare in via provvisoria il dumping, il conseguente pregiudizio e l'interesse dell'Unione. Sono state effettuate visite di verifica in conformità all'articolo 16 del regolamento di base presso le sedi delle seguenti società:

*produttori dell'Unione*

- SAINT-GOBAIN PAM, Pont-à-Mousson, Francia; SAINT-GOBAIN PAM ESPANA SA, Madrid, Spagna; SAINT-GOBAIN PAM Deutschland GmbH, Saarbrücken, Germania
- Duktus Rohrsysteme Wetzlar GmbH, Wetzlar, Germania

*società di vendita collegate*

- SAINT-GOBAIN PAM PORTUGAL SA, Lisbona, Portogallo
- SAINT-GOBAIN PAM ITALIA SpA, Milano, Italia
- SAINT-GOBAIN PAM UK, Stanton-by-Dale, Regno Unito
- SGPS BELGIUM SA, Landen, Belgio

*produttori esportatori dell'India*

- Electrosteel Castings Ltd, Kolkata, India, e società collegata Lanco Industries Limited (ora nota come Srikalahasthi Pipes Limited), Andhra Pradesh, India.
- Jindal Saw Limited, New Delhi, India

*importatori/operatori commerciali collegati*

- Electrosteel Europe SA, Francia, che ha le seguenti succursali:
  - Electrosteel Europe SA Sucursal En Espana, Spagna
  - Electrosteel Europe SA Succursale Italia, Italia
  - Electrosteel Europe SA Niederlassung Deutschland, Germania
- Electrosteel Castings (UK) Ltd, Regno Unito
- Electrosteel Trading SA (Spagna)
- Jindal Saw Italia SpA, Italia
- Jindal Saw Pipeline Solutions Limited, Regno Unito

### 1.3. Periodo dell'inchiesta e periodo in esame

- (14) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° ottobre 2013 e il 30 settembre 2014 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze utili per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2011 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).

## 2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

### 2.1. Prodotto in esame

- (15) Il prodotto in esame è costituito da tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) («tubi di ghisa duttile») originari dell'India, attualmente classificati ai codici NC ex 7303 00 10 ed ex 7303 00 90. Questi codici NC sono forniti solo a titolo informativo.
- (16) I tubi di ghisa duttile sono utilizzati per l'approvvigionamento di acqua potabile, lo smaltimento delle acque reflue e l'irrigazione di terreni agricoli. Il trasporto dell'acqua mediante tali tubi può avvenire tramite pressione o anche soltanto per gravità. Il diametro dei tubi è compreso fra 60 mm e 2 000 mm e la lunghezza può essere di 5,5, 6,7 o 8 metri. Di norma i tubi sono rivestiti all'interno con cemento o altri materiali ed esternamente con zinco, vernici o nastro adesivo. I principali utenti finali sono aziende di serizi pubblici.

### 2.2. Prodotto simile

- (17) Dall'inchiesta è emerso che il prodotto fabbricato e venduto in India e il prodotto fabbricato e venduto nell'Unione presentano le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base.
- (18) In questa fase la Commissione ha deciso che tali prodotti sono pertanto prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

## 3. DUMPING

### 3.1 Valore normale

- (19) La Commissione ha dapprima verificato se il volume totale di vendite sul mercato interno di ogni produttore esportatore che ha collaborato fosse rappresentativo ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite effettuate sul mercato interno sono rappresentative se il volume totale delle vendite del prodotto simile sul mercato interno ad acquirenti indipendenti rappresenta per ciascun produttore esportatore almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione verso l'Unione del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta. Alla luce di quanto precede, le vendite totali del prodotto simile sul mercato interno da parte di ciascun produttore esportatore sono risultate rappresentative.
- (20) La Commissione ha poi individuato i tipi di prodotto venduti sul mercato interno che erano identici o comparabili ai tipi di prodotto venduti per l'esportazione nell'Unione per i produttori esportatori con vendite rappresentative sul mercato interno.

- (21) La Commissione ha successivamente verificato se le vendite sul mercato interno di ogni produttore esportatore che ha collaborato per ogni tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto esportato nell'Unione fossero rappresentative in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto sono rappresentative se il volume totale delle vendite sul mercato interno di questo tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti, durante il periodo dell'inchiesta, rappresenta almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione verso l'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile. Alla luce di quanto precede, la Commissione ha stabilito che le vendite sul mercato interno di alcuni tipi di prodotto non erano rappresentative in quanto costituivano meno del 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione verso l'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile.
- (22) La Commissione ha poi definito, per ogni tipo di prodotto, la percentuale di vendite remunerative effettuate ad acquirenti indipendenti sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta allo scopo di decidere se utilizzare le vendite effettivamente realizzate sul mercato interno per il calcolo del valore normale in conformità all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (23) Il valore normale si basa sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, a prescindere dal fatto che le vendite siano o meno remunerative, nel caso in cui:
- il volume delle vendite di un tipo di prodotto, a prezzi netti pari o superiori al costo di produzione calcolato, abbia rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di questo tipo di prodotto; e
  - la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto sia pari o superiore al costo unitario di produzione.
- (24) In questo caso il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di quel tipo di prodotto durante il PI.
- (25) Il valore normale è il prezzo effettivo praticato sul mercato interno per ciascun tipo di prodotto unicamente per le vendite remunerative dei tipi di prodotto effettuate sul mercato interno durante il PI, se:
- il volume delle vendite remunerative del tipo di prodotto rappresenta l'80 % o meno del volume totale delle vendite di questo tipo, oppure
  - la media ponderata del prezzo di questo tipo di prodotto è inferiore al costo unitario di produzione.
- (26) Le vendite sul mercato interno utilizzate per il calcolo del valore normale dei due produttori esportatori che hanno collaborato sono state effettuate direttamente ad acquirenti indipendenti. Dall'analisi delle vendite sul mercato interno è emerso che parte di tali vendite era remunerativa e che la media ponderata del prezzo di vendita era superiore al costo di produzione. Allo stesso modo, per i tipi di prodotto che risultavano essere identici o comparabili ai tipi di prodotto venduti per l'esportazione verso l'Unione, il valore normale è stato calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno o, ove applicabile, come media ponderata delle sole vendite remunerative.
- (27) Per i tipi di prodotto per i quali, nel corso delle normali operazioni commerciali, non sono state realizzate vendite o sono state realizzate vendite insufficienti del tipo di prodotto identico o comparabile, oppure quando un tipo di prodotto non è stato venduto in quantitativi rappresentativi sul mercato interno, la Commissione ha costruito il valore normale in conformità all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.
- (28) Il valore normale è stato costruito sommando al costo medio di fabbricazione del prodotto simile di ciascun produttore esportatore che ha collaborato durante il periodo dell'inchiesta i seguenti elementi:
- la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») sostenute dal produttore esportatore che ha collaborato in relazione alle vendite del prodotto simile effettuate sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il PI; e
  - la media ponderata degli utili conseguiti dal produttore esportatore che ha collaborato dalla vendita del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il PI.
- (29) Il denunciante ha sostenuto che la tassa indiana all'esportazione sul minerale di ferro, che durante il PI era pari al 30 %, ha spinto verso il basso i prezzi interni del minerale di ferro e ridotto il costo delle principali materie prime ai produttori esportatori al 40 % del prezzo sul mercato mondiale, con un effetto sui prezzi cif all'esportazione di tubi di ghisa duttile verso l'UE presumibilmente di 40-100 EUR/t, ossia fra l'8 e il 17 % del prezzo all'esportazione. Viste le circostanze, il denunciante ha chiesto che il valore normale venisse adeguato di conseguenza.

- (30) I produttori esportatori hanno sostenuto di acquistare il minerale di ferro in India a un prezzo simile a quello a cui esso è esportato dall'India. Inoltre uno dei produttori esportatori ha sostenuto, ma solo dopo le visite di verifica in India, di avere iniziato ad acquistare minerale di ferro da paesi terzi dopo il PI.
- (31) Le prove raccolte finora non hanno consentito alla Commissione di stabilire in via provvisoria se i prezzi sul mercato interno indiano del minerale di ferro siano o meno ridotti rispetto ad altri mercati.
- (32) Di conseguenza, in questa fase dell'inchiesta non è stato possibile verificare le dichiarazioni dell'industria dell'Unione e dei produttori esportatori e queste saranno oggetto di ulteriori indagini nella fase definitiva dell'inchiesta, nonché nella parallela inchiesta antisovvenzioni.

### 3.2. Prezzo all'esportazione

- (33) I produttori esportatori hanno esportato nell'Unione soprattutto tramite società collegate operanti come importatori. Le esportazioni effettuate direttamente ad acquirenti indipendenti non rappresentavano che l'1 % circa del totale delle loro esportazioni verso l'Unione.
- (34) Quando i produttori esportatori hanno esportato nell'Unione il prodotto in esame direttamente ad acquirenti indipendenti, il prezzo all'esportazione è stato il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto in esame venduto per l'esportazione all'Unione, in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.
- (35) Quando i produttori esportatori hanno esportato nell'Unione il prodotto in esame tramite società collegate operanti come importatori, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. In questo caso al prezzo sono stati applicati adeguamenti per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le spese generali, amministrative e di vendita (SGAV), e dei profitti realizzati. In mancanza di collaborazione da parte degli importatori indipendenti è stato utilizzato un margine di profitto medio del 3,7 % basato sui dati contenuti nella denuncia.
- (36) Uno dei produttori esportatori ha sostenuto che, invece di applicare l'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, il prezzo all'esportazione avrebbe dovuto essere basato sui prezzi di trasferimento tra il produttore esportatore e le sue società collegate nell'UE, affermando che tali prezzi sono affidabili, dal momento che le autorità fiscali e doganali (ai fini dell'IVA e dell'imposta sul reddito) di alcuni Stati membri hanno accettato che le transazioni tra gli operatori e la società madre siano effettuate a normali condizioni di mercato.
- (37) La Commissione ha provvisoriamente respinto tale asserzione per i motivi seguenti. In primo luogo, lo scopo della verifica delle autorità doganali è sostanzialmente diverso da quello che la Commissione persegue nel contesto di un'inchiesta antidumping. In questo caso, dal momento che i dazi doganali sono pari a zero, le autorità doganali non avevano alcun incentivo a mettere in dubbio i prezzi all'esportazione dichiarati. Inoltre, la Commissione non ha ricevuto prove sufficienti a dimostrare che le autorità fiscali avessero espressamente accettato i prezzi all'esportazione tra il produttore esportatore e le sue società collegate nell'UE.
- (38) In secondo luogo, neanche l'affermazione secondo cui le autorità responsabili in materia di IVA avrebbero accettato i prezzi all'esportazione alle normali condizioni di mercato poteva essere accolta, in quanto la società riceve comunque il rimborso dell'IVA riscossa al momento in cui essa rivende le merci importate.
- (39) Infine, il produttore esportatore ha fatto riferimento a due regolamenti del Consiglio in cui i prezzi di trasferimento erano stati accettati <sup>(1)</sup>. Tuttavia, nei due casi relativi, la Commissione aveva potuto confrontare le vendite effettuate attraverso importatori collegati con le vendite effettuate attraverso importatori indipendenti, il che non è possibile nel caso in esame poiché le vendite tramite importatori indipendenti non erano rappresentative (circa l'1 % di tutte le vendite all'UE).

(<sup>1</sup>) Regolamento (CE) n. 930/2003 del Consiglio, del 26 maggio 2003, che chiude i procedimenti antidumping e antisovvenzioni relativi alle importazioni di salmone d'allevamento dell'Atlantico originario della Norvegia nonché il procedimento antidumping relativo alle importazioni di salmone dell'Atlantico d'allevamento originario del Cile e delle Isole Færøer (GU L 133 del 29.5.2003, pag. 1); e regolamento (CE) n. 954/2006 del Consiglio, del 27 giugno 2006, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tubi senza saldature, di ferro o di acciaio, della Croazia, della Romania, della Russia e dell'Ucraina, abroga i regolamenti (CE) n. 2320/97 e (CE) n. 348/2000 del Consiglio, chiude il riesame intermedio delle misure antidumping applicabili alle importazioni di taluni tubi di ferro o di acciai non legati, originari, tra l'altro, della Russia e della Romania e chiude il riesame intermedio delle misure antidumping applicabili alle importazioni di taluni tubi senza saldature, di ferro o di acciai non legati, originari della Croazia e dell'Ucraina (GU L 175 del 29.6.2006, pag. 4).

- (40) Per quanto riguarda l'altro produttore esportatore, una parte delle vendite all'esportazione (circa il 10-17 %) non è stata rivenduta alle condizioni in cui era stata importata.; essa è stata infatti trattata da una società collegata in Italia che ha importato tubi semilavorati (non rivestiti) che sono stati poi ulteriormente trasformati aggiungendovi rivestimenti esterni (zinco) e interni (cemento). Sia i tubi non rivestiti importati che i tubi finiti costituiscono il prodotto in esame. Il rivestimento interno ed esterno dei tubi richiede notevoli investimenti in macchinari, attrezzature e materie prime, nonché un alto numero di dipendenti con qualifiche specifiche.
- (41) Nell'ipotesi in cui i prodotti non siano rivenduti nelle stesse condizioni nelle quali sono stati importati, la Commissione può costruire il prezzo all'esportazione «su qualsiasi altra base equa», conformemente a quanto disposto dall'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. In questo caso la Commissione ha provvisoriamente deciso di adeguare il prezzo al quale il prodotto è stato rivenduto per la prima volta a clienti indipendenti nell'Unione per tenere conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita (esclusi i costi di trasformazione), le SGAV e i profitti. Per quanto riguarda i costi di trasformazione sostenuti nell'UE, la Commissione compirà ulteriori indagini per stabilire se sia appropriato fare un adeguamento, e a quale livello. In mancanza di altri riferimenti equi, come livello di profitto dell'importatore indipendente, basato sui dati contenuti nella denuncia, è stato utilizzato un profitto medio del 3,7 %. I motivi per costruire il prezzo all'esportazione su questa base sono i seguenti:
- i tubi non rivestiti importati non sono venduti sul mercato dell'Unione perché non utilizzabili per la fornitura di acqua o lo smaltimento delle acque reflue senza ulteriore trasformazione. Per lo stesso motivo, tali tubi non sono venduti neanche sul mercato interno indiano,
  - vista l'entità dei costi di lavorazione, che sono considerevoli a causa delle attrezzature, delle materie prime e della manodopera necessarie per trasformare i tubi non rivestiti importati in un prodotto utilizzabile, una detrazione di tali costi, che sono molto più elevati rispetto a quanto costerebbe finire un prodotto per soddisfare le esigenze del cliente, porterebbe a un risultato irragionevole e artificioso.
- (42) Per quanto riguarda gli altri prodotti che sono stati importati, entrambi i produttori esportatori avevano un importatore collegato nel Regno Unito che ha trasformato ulteriormente i prodotti importati aggiungendo le flange e tagliando i tubi in parti più piccole.
- (43) La Commissione ha provvisoriamente costruito il prezzo all'esportazione di tali altri prodotti in conformità all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, adeguando il prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV e i costi di lavorazione nell'Unione, e per i profitti, al fine di riportare il prezzo al livello di quello dei tubi non trasformati (non tagliati e/o privi di flange). In mancanza di altri riferimenti equi, come livello di profitto dell'importatore indipendente, in base ai dati contenuti nella denuncia, è stato utilizzato un profitto medio del 3,7 %.
- (44) Uno dei produttori esportatori ha sostenuto che per i tipi di prodotto che non sono stati rivenduti alle condizioni nelle quali erano stati importati in quanto successivamente trattati da una società collegata, la Commissione dovrebbe costruire il prezzo all'esportazione non tanto sulla base dei prezzi applicati ai primi acquirenti indipendenti quanto su quella delle vendite dirette del produttore esportatore verso l'UE, eventualmente integrandolo con i prezzi all'esportazione della società ad acquirenti indipendenti in paesi terzi.
- (45) La Commissione ha concluso in via provvisoria che l'approccio proposto dovrebbe essere respinto. In primo luogo, nel corso del PI le vendite dirette verso l'Unione del produttore esportatore sono state molto marginali sia in termini di volume che in termini di valore, e quindi non sono rappresentative. In secondo luogo, le vendite a paesi terzi non sono una base ragionevole in quanto non rispecchiano sufficientemente la posizione economica e il comportamento del produttore esportatore sul mercato dell'Unione, in particolare tenendo conto del fatto che il produttore esportatore ha venduto prodotti all'Unione in grandi quantità attraverso operatori commerciali collegati durante lo stesso periodo.
- (46) Il produttore esportatore ha inoltre affermato che gli adeguamenti dovrebbero essere limitati ai costi «sostenuti tra l'importazione e la rivendita» e dovrebbero quindi ragionevolmente riguardare il processo di rivendita. Pertanto, tali costi possono, ad esempio, non comprendere le SGAV che sono normalmente sostenute da un produttore, un trasformatore o un esportatore. Le SGAV delle società collegate nell'UE non sarebbero costi ragionevoli per una società che opera esclusivamente come importatore. Il produttore esportatore e le sue società collegate nell'UE sono presumibilmente un'entità economica unica, che avrebbe un impatto sul tipo di adeguamenti che possono essere fatti alla costruzione del prezzo all'esportazione.
- (47) La società ha sostenuto inoltre che le SGAV e il profitto da impiegare per costruire il prezzo all'esportazione avrebbero dovuto essere ricalcolati in modo tale da riferirsi esclusivamente all'attività di importatore.

- (48) Per quanto riguarda l'argomento secondo cui gli adeguamenti dovrebbero essere limitati ai costi «sostenuti tra l'importazione e la rivendita», la Commissione fa riferimento alla costante giurisprudenza della Corte di giustizia secondo la quale l'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base non esclude la possibilità di effettuare adeguamenti per i costi sostenuti prima dell'importazione, nella misura in cui tali costi sono di norma sostenuti dall'importatore. Inoltre, da tale giurisprudenza consegue che l'esistenza di un'entità economica unica non pregiudica l'applicabilità e gli adeguamenti di cui all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Tale giurisprudenza implica inoltre che il fatto che le società collegate svolgano soltanto alcune funzioni non rappresenta un ostacolo all'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, ma si traduce in un minore importo di SGAV da detrarre dal prezzo al quale il prodotto in esame è rivenduto per la prima volta a un acquirente indipendente. In ogni caso, l'onere della prova spetta alla parte interessata che intenda contestare la portata degli adeguamenti effettuati sulla base dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Quindi, nel caso in cui tale parte ritenga eccessivi gli adeguamenti, essa deve fornire elementi di prova e calcoli specifici che giustifichino tali affermazioni e, in particolare, il tasso alternativo. La Commissione, essendo del parere che il livello di SGAV provvisoriamente utilizzato per costruire il prezzo all'esportazione rifletta le funzioni svolte dalle società collegate, ha respinto tali domande in via provvisoria.

### 3.3. Confronto

- (49) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori che hanno collaborato, a livello franco fabbrica.
- (50) Il denunciante ha chiesto alla Commissione di applicare in via eccezionale la metodologia del dumping mirato di cui alla seconda frase dell'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento antidumping di base, in quanto «*gli andamenti dei prezzi all'esportazione sono sensibilmente diversi in relazione a differenti acquirenti e regioni, il che causerà margini di dumping più elevati [poiché] gli esportatori indiani si rivolgono a [...] Regno Unito, Spagna, Italia e Francia, e a determinati grossi clienti*».
- (51) La Commissione ha respinto in via provvisoria le accuse di dumping mirato, dal momento che il denunciante non ha presentato elementi sufficienti a sostegno della propria affermazione. L'unico elemento di prova presentato sono dei dati Eurostat che mostrano che la maggior parte delle esportazioni verso l'UE dei produttori esportatori entra attraverso quattro soli Stati membri. Queste esportazioni, tuttavia, potrebbero essere successivamente spedite anche verso altri Stati membri. Inoltre, e più importante ancora, non è stato presentato alcun dato che attesti differenze di prezzo tra gli Stati membri.
- (52) Inoltre, la Commissione non è riuscita a determinare un andamento dei prezzi all'esportazione, che è sensibilmente diverso in relazione a differenti acquirenti e regioni. Dall'inchiesta è emerso che i prezzi dei produttori dell'Unione che vendevano in alcuni Stati membri erano di poco inferiori alla media dell'Unione, ma che ciò non poteva in alcun modo essere messo in relazione a pratiche di dumping mirato, in particolare perché avveniva già prima che i produttori esportatori indiani cominciassero ad esportare verso l'UE.
- (53) Ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Sono stati applicati adeguamenti per i costi di trasporto e di assicurazione, movimentazione, imballaggio, per i costi del credito, i costi bancari, le commissioni, gli oneri all'importazione e il servizio di assistenza post-vendita. Non è stato tuttavia effettuato alcun adeguamento relativo alla restituzione del dazio, in quanto i produttori esportatori non sono riusciti a dimostrare che l'imposta non pagata o rimborsata sulle vendite all'esportazione sia inclusa nel prezzo praticato sul mercato interno.
- (54) In una fase molto tardiva dell'inchiesta i produttori esportatori indiani hanno affermato che vi sono sostanziali differenze fisiche entro i numeri di controllo del prodotto (NCP) che giustificherebbero adeguamenti per un equo confronto dei prezzi o l'esclusione di alcuni particolari prodotti venduti dal denunciante. Tuttavia, le informazioni che dimostravano tali differenze nelle caratteristiche fisiche e il valore potenziale degli adeguamenti non erano sufficienti per esprimersi in questa fase dell'inchiesta. Tale affermazione è stata pertanto respinta in via provvisoria.

### 3.4. Margini di dumping

- (55) Per i produttori esportatori che hanno collaborato la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto simile con la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (56) In questo caso il livello di collaborazione è alto poiché le importazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato costituivano il 100 % delle esportazioni totali verso l'Unione europea durante il PI. Su tale base la Commissione ha deciso di stabilire il margine di dumping residuo al livello della società che tra quante hanno collaborato ha il più alto margine di dumping.

- (57) I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo cif franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Denominazione della società	Margine di dumping provvisorio
Jindal Saw Ltd	31,2 %
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %
Tutte le altre società	31,2 %

#### 4. PREGIUDIZIO

##### 4.1. Definizione di industria dell'Unione e di produzione dell'Unione

- (58) Il prodotto simile è stato fabbricato da tre produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Essi costituiscono l'«industria dell'Unione» ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (59) Dal momento che vi sono solo tre produttori dell'Unione e il gruppo SG PAM ha fornito i dati per le sue controllate e le stime per l'unico produttore dell'Unione che non ha collaborato, tutte le cifre sono presentate in forma indicizzata o sotto forma di gamma al fine di tutelare la riservatezza dell'altro produttore dell'Unione che ha collaborato all'inchiesta.
- (60) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta è stata stabilita a [550 000-650 000] tonnellate. La Commissione ha stabilito la produzione totale dell'Unione in base a tutte le informazioni disponibili riguardanti l'industria dell'Unione, comprese quelle fornite nella denuncia per il produttore che non ha collaborato e compresi i dati raccolti presso i produttori dell'Unione che hanno collaborato durante l'inchiesta. Come indicato al considerando 7, vi sono solo tre produttori dell'Unione e i due che hanno collaborato rappresentano il 96 % circa della produzione totale dell'Unione.

##### 4.2. Consumo dell'Unione

- (61) La Commissione ha stabilito il consumo dell'Unione sulla base del volume totale delle vendite dell'industria dell'Unione nell'Unione stessa, con l'aggiunta delle importazioni dai paesi terzi nell'Unione. La Commissione ha stabilito il totale delle vendite dell'industria dell'Unione sulla base dei dati forniti dai produttori dell'Unione che hanno collaborato e dalle informazioni contenute nella denuncia per il produttore che non ha collaborato. I volumi delle importazioni sono stati estratti dai dati di Eurostat.
- (62) Il consumo dell'Unione ha registrato il seguente andamento:

##### Consumo dell'Unione

	2011	2012	2013	PI
Valore indicizzato	100	84	83	97

Fonte: risposte al questionario, informazioni contenute nella denuncia e dati Eurostat

- (63) Nel periodo in esame il consumo dell'Unione è calato del 3,3 %. Esso ha seguito un andamento a U, diminuendo sensibilmente (più del 16 %) tra il 2011 e il 2012 ma aumentando notevolmente nel periodo dell'inchiesta. Gli utenti finali dei tubi di ghisa duttile sono le aziende di servizi di approvvigionamento idrico, reti fognarie e irrigazione. Nella maggior parte dei casi si tratta di enti pubblici che dipendono da finanziamenti statali. Nel 2011 e nel 2012 la crisi economica si è trasformata in una vera e propria crisi del debito pubblico. Ciò ha indotto i governi dell'Unione a ridurre drasticamente gli investimenti e la spesa pubblici, il che spiega il calo significativo della domanda di tubi di ghisa duttile, soprattutto in paesi come la Spagna, il Portogallo e l'Italia.



### 4.3. Importazioni dall'India

#### 4.3.1. Volume e quota di mercato delle importazioni dall'India

- (64) La Commissione ha stabilito il volume delle importazioni in base a dati Eurostat. I dati Eurostat erano in linea con i dati presentati dai produttori esportatori dell'India. La quota di mercato delle importazioni è stata calcolata a partire dalla stessa fonte.
- (65) Le importazioni nell'UE dal paese interessato hanno registrato il seguente andamento:

#### Volume delle importazioni (in tonnellate metriche) e quota di mercato

	2011	2012	2013	PI
Volume delle importazioni dall'India	75 000 — 85 000	60 000 — 70 000	75 000 — 85 000	95 000 — 105 000
Volume delle importazioni (valore indicizzato)	100	83	101	123
Quota di mercato (valore indicizzato)	100	99	122	127

Fonte: Eurostat e risposte al questionario

- (66) Il volume delle importazioni dall'India è aumentato notevolmente (di oltre il 22 %) nel corso del periodo in esame, malgrado la contrazione del mercato. Nello stesso periodo i produttori esportatori indiani hanno guadagnato 3,5 punti percentuali di quota di mercato.

#### 4.3.2. Prezzi delle importazioni originarie dell'India e sottoquotazione dei prezzi

- (67) La Commissione ha stabilito i prezzi delle importazioni in base a dati Eurostat. La sottoquotazione dei prezzi delle importazioni è stata determinata sulla base dei dati presentati dai produttori esportatori indiani e dall'industria dell'Unione.
- (68) Il prezzo medio delle importazioni nell'Unione dall'India ha mostrato la seguente evoluzione:

#### Prezzi all'importazione (EUR/tonnellate)

	2011	2012	2013	PI
India	650 — 750	700 — 800	600 — 700	600 — 700
Valore indicizzato	100	106	99	98

Fonte: Eurostat e risposte al questionario

- (69) I prezzi indiani sono leggermente diminuiti durante il periodo in esame, aumentando nel 2012 (+ 5,7 %), ma riducendosi di più nel 2013 (– 6,2 %).
- (70) La Commissione ha determinato la sottoquotazione dei prezzi durante il periodo dell'inchiesta confrontando:
- la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto dei produttori dell'Unione, praticati sul mercato dell'Unione ad acquirenti indipendenti, con adeguamenti per precisare il livello franco fabbrica; e
  - la corrispondente media ponderata dei prezzi delle importazioni, per tipo di prodotto, praticati dai produttori indiani che hanno collaborato al primo acquirente indipendente sul mercato dell'Unione, stabiliti su base cif, opportunamente adeguati per tener conto dei costi successivi all'importazione.

- c) Il confronto dei prezzi è stato effettuato in base ai singoli tipi di prodotto per transazioni allo stesso stadio commerciale, apportando gli adeguamenti del caso e dopo aver dedotto sconti e riduzioni. Il risultato del confronto è stato espresso in percentuale del fatturato dei produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Esso ha evidenziato una media ponderata dei margini di sottoquotazione del 34 % e del 42,4 % per i due produttori esportatori che hanno collaborato.

#### 4.4. Situazione economica dell'industria dell'Unione

##### 4.4.1. Osservazioni generali

- (71) Ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni in dumping sull'industria dell'Unione ha compreso una valutazione di tutti gli indicatori economici che hanno inciso sulla situazione dell'industria dell'Unione nel periodo in esame.
- (72) Ai fini della determinazione del pregiudizio la Commissione ha operato una distinzione tra indicatori di pregiudizio macroeconomici e microeconomici. La Commissione ha valutato gli indicatori macroeconomici sulla base dei dati contenuti nelle risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione che hanno collaborato e delle stime contenute nella denuncia per il produttore che non ha collaborato. La Commissione ha valutato gli indicatori microeconomici sulla base dei dati contenuti nelle risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione che hanno collaborato. Entrambe le serie di dati sono state considerate rappresentative della situazione economica dell'industria dell'Unione.
- (73) Gli indicatori macroeconomici sono: produzione, capacità produttiva, utilizzo degli impianti, volume delle vendite, quota di mercato, crescita, occupazione, produttività, entità del margine di dumping e ripresa dagli effetti delle precedenti pratiche di dumping.
- (74) Gli indicatori microeconomici sono: prezzi medi unitari, costo unitario, costi di manodopera, scorte, redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito e capacità di reperire capitali.

##### 4.4.2. Indicatori macroeconomici

###### 4.4.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

- (75) Nel periodo in esame la produzione totale dell'Unione, la capacità produttiva e l'utilizzo degli impianti hanno registrato il seguente andamento:

#### Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

	2011	2012	2013	PI
Volume della produzione (valore indicizzato)	100	79	91	101
Capacità di produzione (valore indicizzato)	100	100	100	100
Utilizzo degli impianti (%)	52 — 57	42 — 47	45 — 50	53 — 58

Fonte: risposte al questionario e informazioni contenute nella denuncia

- (76) Durante il periodo dell'inchiesta la produzione complessiva dell'industria dell'Unione è stata leggermente superiore rispetto al 2011, nonostante che in tale periodo le vendite nell'UE siano state molto inferiori. L'aumento della produzione è dovuto all'aumento delle vendite all'esportazione.
- (77) La capacità è rimasta stabile durante tutto il periodo in esame. L'utilizzo degli impianti è aumentato marginalmente in linea con l'aumento della produzione nel corso del periodo in esame. Ciononostante, l'utilizzo degli impianti è rimasto basso, al [53-58 %]. La produzione di tubi di ghisa duttile è caratterizzata da costi fissi relativamente elevati. Un basso utilizzo degli impianti peggiora l'ammortamento dei costi fissi, il che è una delle cause della scarsa redditività dell'industria dell'Unione.

## 4.4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

- (78) Nel periodo in esame il volume delle vendite e la quota di mercato dell'industria dell'Unione hanno registrato il seguente andamento:

**Volume delle vendite e quota di mercato dell'industria dell'Unione**

	2011	2012	2013	PI
Volume delle vendite ( <i>valore indicizzato</i> )	100	83	81	94
Quota di mercato ( <i>valore indicizzato</i> )	100	100	97	97

Fonte: risposte al questionario, informazioni contenute nella denuncia e dati Eurostat

- (79) Le vendite dell'industria dell'Unione sono diminuite del 6,4 % durante il periodo in esame, passando a 450 000-500 000 nel periodo dell'inchiesta. Per l'industria dell'Unione la diminuzione del volume delle vendite è stata notevolmente maggiore rispetto a quella del volume dei consumi.

## 4.4.2.3. Crescita

- (80) Il consumo complessivo del prodotto in esame nell'Unione è diminuito di quasi il 3,3 % durante il periodo in esame. Il consumo è sceso drasticamente nel 2012 di oltre il 16 %, è rimasto basso nel 2013 e ha iniziato a riprendersi nel periodo dell'inchiesta. All'inizio del periodo in esame le vendite dell'industria dell'Unione, le importazioni da paesi terzi e le importazioni indiane sono diminuite in linea con il consumo. Tuttavia nel 2013, quando il consumo era ancora depresso e la redditività dell'industria dell'Unione negativa, i produttori indiani sono riusciti ad aumentare in misura significativa sia le vendite che la quota di mercato. Tale espansione delle vendite indiane in un mercato in fase di declino è stata possibile attraverso un'aggressiva sottoquotazione dei prezzi e attraverso pratiche di dumping. Le strategie aggressive in materia di vendite e di prezzi sono continuate nel periodo dell'inchiesta. Di conseguenza, nel periodo in esame il volume delle vendite dell'industria dell'Unione ha subito un calo molto maggiore rispetto a quello del consumo e l'industria dell'Unione ha perso 2,5 punti percentuali della quota di mercato, mentre nello stesso periodo i produttori indiani hanno aumentato la propria quota di mercato di 3,5 punti percentuali.

## 4.4.2.4. Occupazione e produttività

- (81) Durante il periodo in esame l'occupazione e la produttività hanno mostrato il seguente andamento:

**Occupazione e produttività**

	2011	2012	2013	PI
Numero di addetti ( <i>valore indicizzato</i> )	100	93	93	99
Produttività ( <i>valore indicizzato</i> )	100	82	96	102

Fonte: risposte al questionario

- (82) Durante il periodo dell'inchiesta l'occupazione e la produttività sono rimaste a un livello simile a quello registrato nel 2011. Tuttavia, il fatto che l'occupazione non sia diminuita è riconducibile principalmente a un significativo aumento nelle vendite al di fuori dell'Unione, come indicato al considerando 77.

## 4.4.2.5. Entità del margine di dumping e ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping

- (83) Tutti i margini di dumping sono risultati notevolmente superiori al livello minimo. L'entità dei margini di dumping effettivi ha inciso in modo consistente sull'industria dell'Unione, considerati il volume e i prezzi delle importazioni dal paese interessato.

- (84) Questa è la prima inchiesta antidumping relativa al prodotto in esame: non erano pertanto disponibili dati per valutare gli effetti di eventuali pratiche di dumping precedenti.

#### 4.4.3. Indicatori microeconomici

##### 4.4.3.1. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

- (85) Durante il periodo in esame i prezzi di vendita unitari medi applicati dai produttori dell'Unione che hanno collaborato ad acquirenti non collegati nell'Unione hanno mostrato il seguente andamento:

#### Prezzi di vendita nell'Unione

	2011	2012	2013	PI
Prezzo medio unitario di vendita nell'Unione (EUR/tonnellata)	950 — 1 000	1 000 — 1 050	1 000 — 1 050	950 — 1 000
Valore indicizzato	100	105	104	101
Costo unitario di produzione (EUR/tonnellata)	900 — 950	1 000 — 1 050	900 — 950	850 — 900
Valore indicizzato	100	110	104	96

Fonte: risposte al questionario

- (86) Il prezzo medio unitario di vendita si è sviluppato nel complesso in linea con il costo di produzione, aumentando nel 2012, quando si è registrato un aumento dei costi di produzione, e continuando a scendere dal 2013 al periodo dell'inchiesta in linea con la riduzione dei costi di produzione. I costi di produzione sono scesi, soprattutto a causa della riduzione del prezzo della principale materia prima, cioè il minerale di ferro e i rottami metallici.

##### 4.4.3.2. Costo del lavoro

- (87) Nel periodo in esame il costo medio del lavoro dei produttori dell'Unione che hanno collaborato ha registrato il seguente andamento:

#### Costo medio del lavoro per addetto

	2011	2012	2013	PI
Valore indicizzato	100	100	103	104

Fonte: risposte al questionario

- (88) Durante il periodo in esame, il costo medio del lavoro per addetto è aumentato del 4 %. Tale aumento è stato inferiore all'aumento generale delle retribuzioni nell'Unione rilevato da Eurostat.

##### 4.4.3.3. Scorte

- (89) Nel periodo in esame il livello delle scorte dei produttori dell'Unione che hanno collaborato ha registrato il seguente andamento:

#### Scorte

	2011	2012	2013	PI
Scorte finali (valore indicizzato)	100	74	73	82

Fonte: risposte al questionario

- (90) Durante il periodo in esame il livello delle scorte finali è diminuito. Tale riduzione del livello delle scorte è dovuta principalmente a requisiti per il capitale di esercizio più rigidi imposti dalla gestione di tale settore industriale nell'Unione.

#### 4.4.3.4. Redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito e capacità di ottenere capitali

- (91) Nel periodo in esame redditività, flusso di cassa, investimenti e utile sul capitale investito dei produttori dell'Unione che hanno collaborato hanno registrato il seguente andamento:

#### Redditività, flusso di cassa, investimenti e utile sul capitale investito

	2011	2012	2013	PI
Redditività delle vendite nell'Unione ad acquirenti indipendenti (in % del fatturato delle vendite)	Tra 2,5 e 3,0	Tra - 5,5 e - 6,0	Tra - 1,0 e - 1,5	Tra 1,5 e 2,
Flusso di cassa ( <i>valore indicizzato</i> )	100	92	67	101
Investimenti ( <i>valore indicizzato</i> )	100	60	67	120
Utile sul capitale investito (%)	49	- 155	- 29	20

Fonte: risposte al questionario

- (92) La Commissione ha stabilito la redditività dei produttori dell'Unione che hanno collaborato esprimendo l'utile netto, al lordo delle imposte, derivante dalle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti nell'Unione, in percentuale sul fatturato delle stesse vendite. La redditività dell'industria dell'Unione è scesa dal 2,5-3,0 % del 2011 all'1,5-2,0 % nel periodo dell'inchiesta, ed è stata negativa nel 2012 e 2013. La maggior parte delle vendite del prodotto in esame nell'UE sono state effettuate attraverso le filiali di vendita dei produttori dell'Unione che hanno collaborato, e i loro costi e redditività sono stati presi in considerazione.
- (93) Il flusso di cassa netto rappresenta la capacità dei produttori dell'Unione che hanno collaborato di autofinanziare le proprie attività. Il flusso di cassa è stato a un livello simile nel 2011 e nel periodo dell'inchiesta.
- (94) Il livello degli investimenti è stato superiore nel periodo dell'inchiesta rispetto al 2011. Tuttavia, nel 2012 e nel 2013 il livello degli investimenti è stato molto inferiore e l'aumento durante il periodo dell'inchiesta non ha compensato il calo degli anni precedenti. L'utile sul capitale investito, corrispondente all'utile in percentuale del valore contabile netto degli investimenti, è stato molto inferiore nel periodo dell'inchiesta rispetto al 2011.

#### 4.4.4. Conclusioni relative al pregiudizio

- (95) L'industria dell'Unione ha perso una quota di mercato di 2,5 punti percentuali nel mercato in declino, mentre le sue vendite sul mercato dell'Unione sono diminuite di quasi il 6,4 %. L'utilizzo degli impianti è rimasto basso al 53-58 % in tutto il periodo in esame, incidendo sulla capacità dell'industria dell'Unione di ammortizzare i costi fissi. Sebbene la redditività dell'industria dell'Unione abbia raggiunto il suo punto più basso nel 2012, essa era ancora molto bassa nel periodo dell'inchiesta all'1,5-2,0 %, ben al di sotto del profitto di riferimento. Nello stesso periodo le importazioni dall'India sono aumentate del 22,6 % e la loro quota di mercato è cresciuta di 3,5 punti percentuali.
- (96) Altri indicatori sono rimasti relativamente stabili. Ciononostante, il loro deterioramento è stato in gran parte impedito da un notevole incremento delle vendite effettuate dall'industria dell'Unione al di fuori dell'Unione stessa. L'unico indicatore ad aver evidenziato una chiara tendenza positiva durante il periodo in esame è stato quello degli investimenti, che sono aumentati del 20 %. Nel 2012 e nel 2013 il livello degli investimenti è stato tuttavia molto inferiore e l'aumento durante il periodo dell'inchiesta non ha compensato il calo degli anni precedenti.
- (97) Una redditività molto bassa, associata a una continua perdita di vendite e di quota di mercato nell'Unione, mette l'industria dell'Unione in una situazione economica difficile.

- (98) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso in via provvisoria che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

## 5. NESSO DI CAUSALITÀ

- (99) In conformità all'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base la Commissione ha verificato se le importazioni oggetto di dumping provenienti dal paese interessato abbiano causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione. In conformità all'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base la Commissione ha altresì verificato se altri fattori noti avessero contemporaneamente potuto causare pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione si è accertata di non attribuire alle importazioni oggetto di dumping provenienti dal paese interessato alcun pregiudizio causato da fattori diversi da tali importazioni. Tali fattori sono: la crisi economica e la diminuzione della domanda, le importazioni da paesi terzi, l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione e la concorrenza dei prodotti sostitutivi come i tubi di plastica.

### 5.1. Effetti delle importazioni oggetto di dumping

- (100) Già all'inizio del periodo in esame il volume delle vendite dei produttori esportatori indiani nell'Unione era quasi il doppio 75 000-85 000 di tutte le altre importazioni insieme (45,8kt). Nel 2012 le vendite indiane sono diminuite in linea con il consumo, ma hanno mantenuto una quota di mercato pari a circa il 10-15 %. Tuttavia nel 2013, in un periodo in cui il consumo era ancora depresso e la redditività dell'industria dell'Unione negativa, i fabbricanti indiani sono riusciti ad aumentare in misura significativa sia le vendite che la quota di mercato. Tale espansione delle vendite indiane in un mercato in fase di declino è stata possibile grazie ad aggressive pratiche di dumping dei prezzi: nel 2013 i prezzi delle importazioni dall'India sono diminuiti del 6,2 % su base annua. Tale politica aggressiva dei prezzi è continuata nel periodo dell'inchiesta. Il volume delle vendite effettuate dai produttori esportatori indiani ha superato le 100 000 tonnellate e la loro quota di mercato ha raggiunto il 15-20 % nel periodo dell'inchiesta. Un'espansione così rapida è stata resa possibile da una notevole sottoquotazione dei prezzi dei produttori dell'Unione. Il livello di sottoquotazione dei prezzi è stato fissato al 34 % e al 42,4 %. Mentre le vendite e la quota di mercato indiane sono aumentate in modo significativo, il volume delle vendite dell'industria dell'Unione ha subito un calo molto maggiore di quello del consumo e l'industria dell'Unione ha perso vendite per il 6,4 % e quota di mercato per 2,5 punti percentuali.
- (101) Data la chiara coincidenza temporale tra la notevole sottoquotazione dei prezzi dell'industria dell'Unione da parte delle importazioni indiane oggetto di dumping e la perdita di vendite e di quota di mercato dell'industria dell'Unione, tradottesi in una redditività molto bassa, si conclude che le importazioni oggetto di dumping sono state la causa della situazione di pregiudizio dell'industria dell'Unione.

### 5.2. Effetti di altri fattori

#### 5.2.1. La crisi economica e la diminuzione della domanda

- (102) Il consumo dell'Unione del prodotto in esame è diminuito del 3,3 % nel periodo in esame, mentre le importazioni dall'India sono aumentate del 22,6 % nello stesso periodo. La principale diminuzione del consumo (del 15 % dal 2011 al 2012) è stata causata dalla crisi economica e dalla contrazione della spesa pubblica. Il calo del consumo sembra aver contribuito al pregiudizio all'inizio del periodo in esame, e potrebbe aver contribuito anche nell'anno 2013. Tuttavia, nel 2013 e specialmente nel periodo dell'inchiesta, le importazioni indiane oggetto di dumping sono state il principale fattore di pregiudizio a esercitare una pressione al ribasso sulle vendite nell'Unione dell'industria dell'Unione e impedire il ritorno a una redditività sostenibile.

#### 5.2.2. Importazioni da paesi terzi

- (103) Nel periodo in esame il volume delle importazioni da altri paesi terzi ha registrato il seguente andamento:

#### Importazioni da paesi terzi in volume (tonnellate metriche)

	2011	2012	2013	PI
Cina	31 136	28 019	12 266	13 903
Valore indicizzato	100	90	39	45

	2011	2012	2013	PI
Paesi terzi a eccezione della Cina	14 693	12 183	20 153	22 524
<i>Valore indicizzato</i>	100	83	137	153
Tutti i paesi terzi	45 828	40 202	32 419	36 427
<i>Valore indicizzato</i>	100	88	71	79

Fonte: Eurostat.

- (104) Le importazioni dall'India hanno rappresentato la maggioranza delle importazioni nell'Unione (più del 70 %) durante il periodo dell'inchiesta. Mentre le importazioni dall'India sono aumentate di oltre il 22 % durante il periodo in esame, le altre importazioni sono diminuite di più del 20 % nello stesso periodo. Mentre le importazioni indiane hanno aumentato la propria quota di mercato di 2,5 punti percentuali, le altre importazioni hanno perduto quota di mercato per oltre 1 punto percentuale. Dato il volume ridotto delle importazioni dai paesi terzi nonché il fatto che esse sono diminuite in termini sia di volume che di quota di mercato, non vi è alcuna indicazione che esse abbiano causato un pregiudizio all'industria dell'Unione.
- (105) I produttori esportatori hanno affermato che uno dei produttori dell'Unione ha importato il prodotto in esame dai suoi impianti di produzione cinesi, provocando pregiudizio a se stesso, ma non sono emersi elementi di prova a sostegno di tali affermazioni. Gli elementi di prova verificati hanno dimostrato che le importazioni nell'Unione dagli impianti cinesi del produttore dell'Unione erano state molto modeste. Inoltre, durante il periodo in esame le importazioni dalla Cina sono diminuite in modo significativo e hanno perso oltre 2 punti percentuali di quota di mercato, il che chiaramente le esclude come causa del pregiudizio.

#### 5.2.3. Andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione

- (106) Nel periodo in esame il volume delle esportazioni dei produttori dell'Unione ha avuto l'andamento seguente:

#### Andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione che hanno collaborato

	2011	2012	2013	PI
Volume delle esportazioni ( <i>valore indicizzato</i> )	100	78	116	130
Prezzo medio all'esportazione ( <i>valore indicizzato</i> )	100	108	104	99

Fonte: risposte al questionario

- (107) Le vendite dell'industria dell'Unione al di fuori dell'Unione sono aumentate del 30 %, durante il periodo in esame, mentre il prezzo medio di vendita è rimasto relativamente stabile. Pertanto, le vendite al di fuori dell'Unione sono in realtà un fattore che mitiga il pregiudizio. In assenza di un aumento delle vendite al di fuori dell'Unione, l'industria dell'Unione si troverebbe in una situazione ancora più pregiudizievole.

#### 5.2.4. Concorrenza dei prodotti sostitutivi

- (108) Le parti interessate hanno sostenuto che il pregiudizio era stato causato da una forte concorrenza da parte dei prodotti sostitutivi, in particolare tubi in plastica (di polietilene (PE), cloruro di polivinile (PVC) e polipropilene (PP)). I tubi di materie plastiche nei diametri più piccoli sono inizialmente molto meno costosi per unità; tuttavia, tenuto conto dei costi di manutenzione e della lunghezza di vita del prodotto, il prodotto in esame nel lungo periodo presenta vantaggi in termini di costi. I tubi di plastica esercitano una certa pressione concorrenziale sul prodotto in esame, specialmente per i piccoli diametri; tuttavia, nel periodo in esame i tubi di ghisa duttile non hanno perso quote di mercato in favore di quelli di plastica, e in alcuni casi sono perfino riusciti a recuperare parte della quota di mercato dei tubi di plastica. Pertanto è poco probabile che la concorrenza da parte dei prodotti sostitutivi in plastica sia stata la causa del grave pregiudizio nel periodo in esame.

### 5.3. Conclusioni relative al nesso di causalità

- (109) È stato provvisoriamente stabilito un nesso di causalità tra il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e le importazioni oggetto di dumping dal paese interessato. Esiste una chiara coincidenza temporale tra la sottoquotazione dei prezzi dell'industria dell'Unione da parte delle importazioni oggetto di dumping e il calo delle vendite e della quota di mercato nell'UE subito dall'industria dell'Unione. Durante il periodo dell'inchiesta i prezzi delle importazioni in dumping dall'India risultavano inferiori del 34 % e del 42,4 % rispetto a quelli dell'industria dell'Unione. Ciò si traduce in una redditività molto bassa dell'industria dell'UE.
- (110) La Commissione ha operato una netta distinzione tra gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione da un lato e gli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping dall'altro. La crisi economica e la diminuzione della domanda hanno contribuito al pregiudizio all'inizio del periodo in esame e possono aver contribuito nel 2013. Tuttavia, in assenza di una significativa sottoquotazione dei prezzi dell'industria dell'Unione da parte delle importazioni oggetto di dumping, la situazione di tale industria non avrebbe certamente subito delle ripercussioni così negative. In particolare, le vendite non sarebbero diminuite tanto, l'utilizzo degli impianti sarebbe stato maggiore e la redditività sarebbe stata più sostenibile. Si è pertanto ritenuto in via provvisoria che il calo del consumo non abbia inficiato il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il grave pregiudizio.
- (111) Gli altri fattori individuati, quali le importazioni da paesi terzi, l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione e la concorrenza da parte dei prodotti sostitutivi, non sono stati provvisoriamente ritenuti tali da inficiare il nesso di causalità di cui sopra, nemmeno considerando i loro eventuali effetti combinati.
- (112) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso in questa fase che il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione è stato causato dalle importazioni oggetto di dumping dall'India e che gli altri fattori, considerati singolarmente o collettivamente, non hanno inficiato il nesso di causalità. Il pregiudizio consiste principalmente nella diminuzione delle vendite nell'Unione, nella perdita di quote di mercato da parte dell'industria dell'UE, nel basso utilizzo degli impianti e nel basso livello di redditività.

## 6. INTERESSE DELL'UNIONE

- (113) In conformità all'articolo 21 del regolamento di base, la Commissione ha verificato se l'istituzione di misure antidumping fosse nell'interesse dell'Unione. Essa ha dedicato particolare attenzione alla necessità di eliminare gli effetti distorsivi del dumping pregiudizievole e di ripristinare un'effettiva concorrenza. La determinazione dell'interesse dell'Unione si è basata su una valutazione di tutti i diversi interessi, compresi quelli dell'industria dell'Unione, dei distributori e degli utenti finali, quali i servizi di approvvigionamento idrico, reti fognarie e irrigazione.

### 6.1. Interesse dell'industria dell'Unione

- (114) Gli impianti di produzione dell'industria dell'Unione si trovano in Francia, Germania, Spagna e Austria. L'industria dell'Unione impiega direttamente più di 2 400 addetti alla produzione e alle vendite del prodotto in esame. Due produttori su tre hanno collaborato all'inchiesta. Il produttore che non ha collaborato non si è opposto all'apertura dell'inchiesta. Come dimostrato sopra, le due società che hanno collaborato hanno registrato un notevole pregiudizio e sono state colpite negativamente dalle importazioni oggetto di dumping.
- (115) Si prevede che l'istituzione di dazi antidumping provvisori ristabilirà condizioni commerciali eque nel mercato dell'Unione e consentirà ai produttori dell'Unione di aumentare sia le vendite che il tasso di utilizzo degli impianti. Ciò si tradurrebbe in un miglioramento della redditività dell'industria dell'Unione fino ai livelli considerati necessari per un'industria ad alta intensità di capitale come questa e impedirebbe di perdere posti di lavoro. Se non verranno prese misure è assai probabile un ulteriore peggioramento della situazione economica dell'industria dell'Unione.
- (116) Si conclude pertanto in via provvisoria che l'imposizione di dazi antidumping sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione.

### 6.2. Interesse degli importatori indipendenti, dei distributori, degli utilizzatori e delle altre parti interessate

- (117) Non si è manifestato alcun importatore indipendente entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Molti distributori si sono manifestati e hanno espresso il loro punto di vista, ma pochissimi hanno presentato ulteriori dati circostanziati che consentissero un'analisi approfondita. Solo pochi utilizzatori finali hanno partecipato all'inchiesta.



- (118) Varie parti interessate (principalmente distributori di prodotti dell'industria dell'Unione e associazioni di lavoratori del settore metallurgico) si sono dichiarate favorevoli all'inchiesta, chiedendo il ripristino di una concorrenza leale, deplorando gli effetti pregiudizievoli per la situazione dell'industria dell'Unione e sostenendo che qualora non venissero istituiti dazi la capacità di produzione dell'Unione sarebbe destinata a scomparire e i posti di lavoro ad andare perduti.
- (119) I distributori del prodotto in esame importato dall'India e diversi utilizzatori finali, vale a dire servizi di approvvigionamento idrico, reti fognarie e irrigazione, si sono dichiarati contrari all'istituzione di misure. Essi hanno espresso le loro preoccupazioni riguardo al fatto che se le importazioni indiane fossero ridotte a causa dell'istituzione delle misure il gruppo SG PAM acquisirebbe una posizione quasi monopolistica sul mercato dell'Unione, con un conseguente aumento dei prezzi. Il gruppo SG PAM ha una posizione di mercato molto forte nel mercato dell'Unione. Vi sono tuttavia vari fattori che sembrano contrastare con questo potere. In primo luogo, vi sono altri due produttori dell'Unione con capacità inutilizzate, che possono garantire una concorrenza effettiva nel caso che i prezzi del gruppo SG PAM diventino eccessivamente alti.
- (120) In secondo luogo, vi sono vari produttori situati in paesi terzi (Cina, Turchia, Russia e Svizzera) che vendono già sul mercato dell'UE. I volumi delle loro vendite durante il periodo in esame erano bassi e in diminuzione. Tuttavia, la ragione principale di una tale diminuzione nelle vendite degli altri importatori risulta essere stata la concorrenza aggressiva da parte dei produttori indiani. I prezzi in dumping indiani erano molto inferiori a quelli di tutti gli altri principali paesi importatori (a eccezione della Russia). Qualora l'industria dell'Unione aumentasse i prezzi in modo unilaterale, a breve e medio termine le importazioni da altri paesi potrebbero aumentare, dato che tali esportatori sono già presenti nell'Unione.

#### Prezzo medio all'importazione in EUR

	2011	2012	2013	PI
India	665	703	659	651
Cina	955	1 014	1 059	1 054
Svizzera	1 711	1 678	1 554	1 526
Russia	697	696	652	627
Turchia	1 246	1 544	1 272	1 010

Fonte: Eurostat.

### 6.3. Conclusioni relative all'interesse dell'Unione

- (121) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che in questa fase dell'inchiesta non vi sono fondati motivi di ritenere contraria all'interesse dell'Unione l'istituzione di misure sulle importazioni di tubi di ghisa duttile originari dell'India. La Commissione continuerà comunque a esaminare i possibili effetti sulla concorrenza nel mercato dell'Unione, nella fase definitiva sulla base di ulteriori informazioni che devono essere presentate.

## 7. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

- (122) Viste le conclusioni della Commissione in merito al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione, è opportuno istituire misure provvisorie per impedire che le importazioni oggetto di dumping rechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

### 7.1. Livello di eliminazione del pregiudizio (margine di pregiudizio)

- (123) Per determinare il livello delle misure la Commissione ha dapprima analizzato l'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

- (124) Il pregiudizio sarebbe eliminato se l'industria dell'Unione potesse coprire i propri costi di produzione e ottenere dalla vendita del prodotto simile sul mercato dell'Unione un utile al lordo delle imposte che potrebbe ragionevolmente conseguire un'industria di tale tipo nello stesso settore in condizioni di concorrenza normali, ovvero in assenza di importazioni oggetto di dumping.
- (125) Nella denuncia si afferma che in assenza di importazioni oggetto di dumping l'industria si aspetta una redditività superiore al 12 %, dal momento che essa aveva raggiunto tale livello di redditività negli anni precedenti il periodo in esame. Va osservato che negli anni precedenti il periodo in esame le vendite dell'industria dell'Unione erano state eccezionalmente elevate grazie al boom economico del periodo 2007-2008 e all'incentivo fiscale dei governi dell'Unione per la spesa al fine di contrastare gli effetti della crisi economica del 2009. Pertanto, tali anni non possono essere considerati rappresentativi per la redditività dell'industria dell'Unione. Il denunciante sostiene inoltre che la redditività a due cifre sia giustificata da un elevato livello di spesa per R&S. Dall'inchiesta sono emersi pochi elementi atti a dimostrare un'attività di R&S intensa: il produttore dell'Unione che spendeva di più per questa attività vi aveva destinato meno del 2 % del fatturato nel 2011 e ancor meno nel periodo dell'inchiesta.
- (126) Nelle inchieste precedenti riguardanti prodotti simili (alcuni tipi di tubi e condotte senza saldature in acciaio inossidabile <sup>(1)</sup> e alcuni tubi saldati, di ferro o di acciaio non legato <sup>(2)</sup>) si è ritenuto che un margine di profitto del 5 % poteva essere considerato un livello adeguato che l'industria dell'Unione potrebbe prevedere di ottenere in assenza di pratiche di dumping pregiudizievoli. I tubi di ghisa duttile sono per molti aspetti simili ai tubi senza saldature in acciaio inossidabile e ai tubi saldati di ferro e di acciaio non legato: i materiali ferrosi rappresentano una parte importante dei loro costi di produzione, e possono essere utilizzati anche per il trasporto di acqua. Si è pertanto concluso in via provvisoria che un margine di redditività del 5 % fosse ragionevole anche per l'industria dei tubi di ghisa duttile.
- (127) La Commissione ha quindi stabilito il livello di eliminazione del pregiudizio confrontando la media ponderata dei prezzi all'importazione dei produttori esportatori che hanno collaborato, accertata per calcolare la sottoquotazione del prezzo, con la media ponderata dei prezzi non pregiudizievoli del prodotto simile venduto dai produttori dell'Unione che hanno collaborato sul mercato dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Le differenze evidenziate da tale confronto sono state espresse in percentuale della media ponderata del valore cif all'importazione.

## 7.2. Misure provvisorie

- (128) È opportuno istituire misure antidumping provvisorie sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India, in conformità alla regola del dazio inferiore di cui all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base. La Commissione ha confrontato i margini di pregiudizio e i margini di dumping. L'importo dei dazi dovrebbe essere stabilito al livello corrispondente al più basso tra il margine di dumping e il margine di pregiudizio.
- (129) Alla luce di quanto precede, le aliquote provvisorie del dazio antidumping, espresse in percentuale del prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio doganale non corrisposto, dovrebbero essere le seguenti:

Paese	Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Dazio antidumping provvisorio
India	Jindal Saw Ltd	31,2 %	68 %	31,2 %
	Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	59 %	15,3 %

- (130) Le aliquote del dazio antidumping applicate a titolo individuale alle società specificate nel presente regolamento sono state calcolate in base ai risultati della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote del dazio si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame originario del paese interessato, cioè l'India, e prodotto dalle persone giuridiche di cui è fatta menzione. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da altre società non espressamente menzionate nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente menzionate, dovrebbero essere assoggettate all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società». Esse non dovrebbero essere assoggettate ad alcuna delle aliquote individuali del dazio antidumping.

<sup>(1)</sup> GUL 336 del 20.12.2011, pag. 6.

<sup>(2)</sup> GUL 343 del 19.12.2008, pag. 1.

- (131) Una società può chiedere l'applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping se essa modifica in seguito la propria denominazione. La richiesta deve essere presentata alla Commissione <sup>(1)</sup> e deve contenere tutte le informazioni pertinenti che consentano di dimostrare che la modifica non pregiudica il diritto della società di beneficiare dell'aliquota del dazio applicabile. Se la modifica di ragione sociale non pregiudica il suo diritto di beneficiare dell'aliquota del dazio applicabile, un avviso relativo a tale modifica sarà pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.
- (132) Al fine di minimizzare i rischi di elusione dovuti alla notevole differenza tra le aliquote del dazio, sono necessarie misure particolari per garantire l'applicazione dei dazi antidumping individuali. Le società che possono avvalersi di dazi antidumping individuali devono presentare alle autorità doganali degli Stati membri una fattura commerciale valida. La fattura deve essere conforme a quanto stabilito all'articolo 1, paragrafo 3. Le importazioni non accompagnate da tale fattura dovrebbero essere soggette al dazio antidumping applicabile a «tutte le altre società».
- (133) Per garantire la corretta applicazione dei dazi antidumping, il dazio antidumping per tutte le altre società dovrebbe applicarsi non solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato alla presente inchiesta ma altresì ai produttori che non hanno esportato nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.

## 8. DISPOSIZIONI FINALI

- (134) Ai fini di una corretta amministrazione, la Commissione inviterà le parti interessate a presentare osservazioni scritte e/o a chiedere di essere sentite dalla Commissione e/o dal consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale entro un termine prestabilito.
- (135) Le conclusioni relative all'istituzione di dazi provvisori sono provvisorie e potrebbero essere modificate nella fase definitiva dell'inchiesta.

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

### Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) originari dell'India, attualmente classificati ai codici NC ex 7303 00 10 ed ex 7303 00 90 (codici TARIC 7303 00 10 10, 7303 00 90 10).
2. Le aliquote del dazio antidumping provvisorio applicabile al prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, del prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società sottoelencate sono le seguenti:

Società	Dazio antidumping provvisorio	Codice addizionale TARIC
Jindal Saw Ltd	31,2 %	C054
Electrosteel Casting Ltd	15,3 %	C055
Tutte le altre società	31,2 %	C999

3. L'applicazione dell'aliquota individuale specificata per le società menzionate al paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, sulla quale figuri una dichiarazione, datata e firmata da un responsabile del soggetto giuridico che emette la fattura commerciale, identificato dal nome e dalla funzione, formulata come segue: «Il sottoscritto certifica che il volume di tubi di ghisa duttile (detta anche ghisa a grafite sferoidale) venduto per l'esportazione nell'Unione europea e indicato nella presente fattura è stato fabbricato da (denominazione e indirizzo della società) (codice addizionale TARIC) in India. Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte.» Qualora tale fattura non sia presentata, si applica l'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».

<sup>(1)</sup> Commissione europea, direzione generale del Commercio, Direzione H, Rue de la Loi 170, 1040 Bruxelles, Belgio.

4. L'immissione in libera pratica nell'Unione del prodotto di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.
5. Salvo diverse disposizioni, si applicano le norme vigenti pertinenti in materia di dazi doganali.

#### *Articolo 2*

1. Entro 25 giorni dalla data di entrata in vigore del presente regolamento, le parti interessate possono:
  - a) chiedere la divulgazione dei principali fatti e considerazioni sulla base dei quali è stato adottato il presente regolamento;
  - b) presentare osservazioni scritte alla Commissione; e
  - c) chiedere di essere sentite dalla Commissione e/o dal consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale.
2. Entro 25 giorni dalla data di entrata in vigore del presente regolamento, le parti di cui all'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1225/2009 possono comunicare le loro osservazioni sull'applicazione delle misure provvisorie.

#### *Articolo 3*

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

L'articolo 1 si applica per un periodo di sei mesi.

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

Fatto a Bruxelles, il 18 settembre 2015

*Per la Commissione*  
*Il presidente*  
Jean-Claude JUNCKER

---